

**Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»**

Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва

«На правах рукопису»
УДК 658:005.05

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ П.В.Круш
(підпис) (ініціали, прізвище)

“ _____ ” _____ 2019 р.

Магістерська дисертація

зі спеціальності 051 «Економіка»

зі спеціалізації «Економіка підприємства»

на тему: «Управління процесом формування прибутковості підприємства з метою забезпечення сталого розвитку»

Виконала: студентка II курсу, групи УЕ-381мп
Орел Владислава Володимирівна

Науковий керівник: д.е.н., проф. Мартиненко В.П.

_____ (підпис)

Консультант

з економіко-математичного розділу Доц., к.е.н. Кузьмінська Н.Л.

_____ (підпис)

Консультант з нормоконтролю Доц., к.е.н. Кривда О.В.

_____ (підпис)

Рецензент Доц., к.е.н. Скоробогатова Н.Є.

_____ (підпис)

Засвідчую, що у цій магістерській
дисертації немає запозичень з праць
інших авторів без відповідних посилань.
Студент _____

_____ (підпис)

Київ – 2019

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти - другий (магістерський) за освітньо-професійною
програмою

Спеціальність 051 «Економіка»

Спеціалізація «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

(підпис) П.В. Круш
(ініціали, прізвище)

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на магістерську дисертацію студентки

Орел Владислави Володимирівни

1. Тема дисертації: «Управління процесом формування прибутковості підприємства з метою забезпечення сталого розвитку»

Науковий керівник дисертації: Мартиненко Василь Петрович, , к.е.н., проф.

Затверджені наказом по університету від «22» 08 2018 р. №3506-с

2. Строк подання студентом дисертації 03.12.2019 р.

3. Об'єкт дослідження: управління процесом формування прибутковості підприємства з метою забезпечення сталого розвитку

4. Предмет дослідження: теоретичні, методичні та практичні аспекти щодо вдосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс».

5. Перелік завдань, які потрібно розробити: розглянути сутність поняття «прибуток» та його класифікацію; узагальнити характеристику управління процесом формування прибутку підприємства; дослідити основні методичні підходи до оцінки управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання; здійснити аналіз досліджуваного підприємства в ринковому середовищі; дослідити основні показники фінансового стану ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»; здійснити аналіз управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»; розробити економіко-математичну модель оцінювання управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»; сформулювати рекомендації щодо покращення управління процесом формування прибутковості ТОВ ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»; розрахувати показники ефективності реалізації запропонованих заходів.

6. Орієнтовний перелік ілюстративного матеріалу 34 таблиці і 12 рисунків.

7. Орієнтовний перелік публікацій 3 фахові статті, 1 нефахова стаття та 3 тез.

8. Консультанти розділів дисертації

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Консультант з економіко - математичного розділу	К.е.н. Кузьмінська Н.Л., доцент кафедри економіки і підприємництва КПП ім. Ігоря Сікорського		
Нормоконтроль	Доц., к.е.н. Кривда О.В., доцент кафедри економіки і підприємництва КПП ім. Ігоря Сікорського		

9. Дата видачі завдання 20.09.2018 р.

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Строк виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1.	Затвердження теми науковим керівником		
2.	1-й розділ написання магістерської дисертації		
3.	2-й розділ написання магістерської дисертації		
4.	3-й розділ написання магістерської дисертації		
5.	Попередній захист магістерської дисертації		
6.	Строк подання магістерської дисертації на кафедру ЕіП		
7.	Захист магістерської дисертації		

Студент

(підпис)

Орел В.В.
(ініціали, прізвище)

Науковий керівник дисертації

(підпис)

Мартиненко В.П.
(ініціали, прізвище)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Орел Владислави Володимирівни на тему «Управління процесом формування прибутковості підприємства з метою забезпечення сталого розвитку», напрям підготовки 051, «Економіка», НТУУ «КПІ», 2019, Київ.

Магістерська дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, додатків. Робота виконана в обсязі 97 сторінок, містить 47 таблиць, 12 рисунків, 18 формул та 6 додатків.

Мета роботи полягає у дослідженні управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» та визначення шляхів його вдосконалення.

Для аналітичного дослідження та розробки пропозицій використані: методи аналізу та синтезу; метод індукції та дедукції ; методи узагальнення та порівняння; статистичного і графічного аналізу; метод економічного моделювання; комплексного аналізу.

Об'єктом дослідження є управління процесом формування прибутковості.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти щодо вдосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

- У роботі запропоновано шляхи вдосконалення управління процесом формування прибутковості, які базуються на зменшенні дебіторської заборгованості шляхом надання знижки, розширенні збутової діяльності підприємства за рахунок встановлення банерів. Іншим шляхом підвищення ефективності управління процесом формування прибутковості було запропоновано придбати нові автомобілі як напрям організації бізнес-процесів на підприємстві. Також запропоновано впровадження «AXELOT: TMS Управління транспортом і перевезеннями» для зменшення транспортних витрат.

Результати дослідження можуть бути використані на вітчизняних підприємствах .

Ключові слова: управління, процес формування прибутку, прибуток, рентабельність, формування прибутковості, методи формування прибутку.

ABSTRACT

Degree work Orel Vladyslava Volodymyrivna on the topic «Management of the process of formation of profitability of the enterprise for the purpose of ensuring sustainable development» direction of preparation 051," Economics ", NTUU" KPI ", 2019, Kyiv.

Master's thesis consists of the introduction, 3 chapters, conclusions of the applications. The work is done in volume of 97 pages, contains 48 tables, 12 figures, 18 formulas and 6 applications.

The purpose of the work is to investigate the management of the profit-making process of Auto Distribution Cargo Parts LLC and determine the ways of its improvement.

For analytical research and development of proposals used: methods of analysis and synthesis; method of induction and deduction; methods of generalization and comparison; statistical and graphical analysis; method of economic modeling; complex analysis.

The object of research is the management of the process of generating profitability.

The subject of the study is theoretical, methodological and practical aspects of the management of the profit-making process of Auto Distribution Cargo Parts.

The paper proposes ways to improve the management of the profit generation process, which is based on the use of diversification of activities. Another way to increase the efficiency of management of the process of generating profitability was to buy grain dryer as a direction of organization of business processes in the enterprise.

The research results can be used at domestic agricultural enterprises.

Key words: management, profit making process, agricultural enterprise, profitability, profitability formation, market environment.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Сутність поняття «прибуток» та його класифікація	7
1.2. Характеристика управління процесом формування прибутку підприємства14	
1.3. Методичні підходи до оцінки управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання.....	35
Висновки до розділу I.....	44
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АВТОДИСТРИБ'ЮШН КАРГО-ПАРТС» Error! Bookmark not defined.Ошибка! Закладка не определена.	
2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс».	38
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Автодистриб'юшн Карго-Партс».....	59
2.3. Діагностика системи управління процесом формування прибутку досліджуваного суб'єкта господарювання Error! Bookmark not defined.Ошибка! Закладка не определена.	
2.4. Таксономічний аналіз чинників формування ефективної системи управління формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс».	68
Висновки до розділу II.....	77
РОЗДІЛ III. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АВТОДИСТРИБ'ЮШН КАРГО-ПАРТС».....	79
3.1. Проблеми ефективної реалізації управління процесом формування прибутку в сучасних умовах та шляхи їх вирішення	79

3.3. Удосконалення системи управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» за рахунок організації бізнес процесів**Error! Bookmark not defined.Ошибка! Закладка не определена.**

3.4. Прогнозування тенденцій зміни економічної ефективності діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс», при реалізації заходів щодо удосконалення управління процесом формування прибутковості..... 93

Висновки до розділу III 96

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ..... 97

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ..... 99

ДОДАТКИ..... 105

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Основою ринкового механізму є економічні показники, необхідні для планування і об'єктивної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, освіти і використання спеціальних фондів, порівняння витрат і результатів на окремих стадіях відтворювального процесу.

Отримання прибутку відіграє велику роль в стимулюванні розвитку виробництва. Але в силу певних обставин або упущень в роботі (невиконання договірних зобов'язань, незнання нормативних документів, що регулюють фінансову діяльність підприємства) підприємство може зазнати збитків.

Управління процесом формування прибутковості повинно бути спрямоване на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.

Зв'язок з науковими темами, планами та програмами. Дипломна робота на здобуття освітнього ступеня «магістр» була підготовлена в рамках НДР кафедри економіки і підприємництва, факультету менеджменту і маркетингу, НТУУ «КПІ ім.І.Сікорського» «Сучасні проблеми економіки та управління підприємствами і шляхи їх вирішення» (номер державної реєстрації 0116U004579).

Оцінка сучасного стану проблеми. Дослідження проблем управління формування прибутку підприємства проводились багатьма вченими-економістами, зокрема такими, як Азаренков Г. Ф., Бандурка О. М., Бланк І.О., Герасимчук З. В., Журавель Т. М., Ковальчук І. В., Коробов М. Я., Мец В. О., Островська О. А., І. Бланка [1], М. Білика [2], А. Поддєрьогіна [3], С. Покропивного [4] та інших. На сьогоднішній день проблеми з формуванням прибутковості підприємства потребують постійного вдосконалення.

Метою магістерської дисертації є дослідження управління процесом формування прибутковості та визначення шляхів його вдосконалення.

Відповідно до мети в роботі поставлено та виконано такі **завдання**:

- розглянуто сутність поняття «прибуток» та його класифікацію;
- узагальнено характеристику управління процесом формування прибутку підприємства;
- досліджено основні методичні підходи до оцінки управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання;
- здійснено аналіз досліджуваного підприємства в ринковому середовищі;
- досліджено основні показники фінансового стану ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»
- здійснено аналіз управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»;
- розроблено економіко-математичну модель оцінювання управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»;
- сформульовано рекомендації щодо покращення управління процесом формування прибутковості ТОВ ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»;
- розраховано показники ефективності реалізації запропонованих заходів.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти щодо вдосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс».

Об'єктом дослідження є управління процесом формування прибутковості.

Методи дослідження. У роботі використовувалися загальнонаукові методи та спеціальні. Серед них варто виділити: *методи аналізу та синтезу* – для виявлення властивостей окремих елементів і групування їх в одне ціле; *метод індукції та дедукції* – для оцінки економічної стійкості та ефективності

діяльності; *методи узагальнення та порівняння* – для розкриття змісту і сутності категорій теорії управління прибутковістю підприємств; *статистичного і графічного аналізу* – для вивчення, групування, порівняння та наочного відображення емпіричних даних з метою дослідження тенденцій розвитку агропромислових підприємств; *метод економічного моделювання* – для розробки моделей, які дозволяють оцінити потенціал прибутковості підприємства; *комплексного аналізу* – для розробки прикладних рекомендацій щодо реалізації стратегії оптимізації управління формуванням прибутковості підприємства.

Інформаційною базою дослідження стали первинні документи та річні звіти ТОВ «Автомобільний Карго Партс», матеріали мережі Інтернет, вітчизняні та зарубіжні наукові публікації.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в поглибленні теоретичного обґрунтування економічної сутності формування прибутку .

Основні результати наукового дослідження, що характеризують його наукову новизну полягають у наступному:

набуло подальшого розвитку:

- понятійно-категоріальний апарат теорії формування прибутковості суб'єкта господарювання у частині уточнення поняття «управління процесом формування прибутку» як набір управлінських рішень, пов'язаних з плануванням, організацією виробництва та контролем за формуванням доходів і витрат, що дозволить отримати чистий прибуток і використати його на цілі, які б враховували економічні інтереси всіх учасників процесу управління прибутком у межах підприємства;

- теоретичний підхід щодо визначення факторів впливу на формування прибутковості підприємства до яких віднесено: рівень економічного розвитку, рівень розвитку держави, рівень розвитку галузі, динаміка ВВП, рівень імпорту та експорту, правове забезпечення функціонування підприємств, рівень інфляції, рівень інфляції, діючий менеджмент на підприємстві, рівень кваліфікації працівників, маркетингова, цінова та асортиментна політика суб'єкта господарювання, обсяг випуску

продукції, якість продукції, собівартість продукції, технічний та організаційний рівень виробництва, конкурентоспроможність товарів;

- система показників діагностування управління процесом формування прибутковості підприємства до якої включено: коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності діяльності, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт рентабельності продукції, поріг рентабельності.

Апробація роботи. Основні теоретичні положення магістерської дисертації доповідалися на міжнародній науково-практичній конференції «Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління» факультету менеджменту і маркетингу, НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», 2018 р.

Практичне значення результатів роботи. Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що основні положення дипломної роботи можуть бути використані при управлінні процесом формування прибутковості підприємств. Основні результати дослідження отримали позитивний відгук провідних фахівців ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» та прийняті до використання в його практичній діяльності (акт впровадження від 04.12.2019 р.).

Публікації.

1. **Орел В.В., Мартиненко В.П.** Фактори впливу на формування прибутку на підприємстві / Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, обліку, менеджменту, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 26 січня 2019 р.): у 7 ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2019.

2. **Орел В.В., Мартиненко В.П.** Методи управління процесом формування прибутковості підприємства / «Традиції та нові наукові стратегії у Центральній та Східній Європі», м. Київ, 28-29 червня 2019 р."

3. **Орел В.В.,** Політика формування та розподілу прибутку на підприємстві / II Міжнародна науково-практична конференція «Наука та пріоритети»

Розділ 1. ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність поняття «прибуток» та його класифікація

Для оцінки фінансового результату організації необхідно порівнювати отриману виручку з витратами на витрати із закупівлі товарів, для подальшого перепродажу, дані витрати називаються собівартістю реалізованих товарів. Якщо зростання виручки від продажів перевищує собівартість, формуються фінансові результати і організація отримує прибуток.

Бувають випадки, коли динаміка виручки від продажів дорівнює динаміці зростання собівартості, даний факт може свідчити, що організація не отримала прибуток, а лише покрила всі збитки пов'язані з витратами на покупку товару для наступні перепродажу. Якщо собівартість товару перевищує виручку від продажу товарів, організація працює в збиток своєї діяльності, що є негативним результатом фінансової діяльності. Організація повинна вжити заходів щодо стабілізації фінансових результатів, щоб не привести свою діяльність до банкрутства [5, с. 109].

Для точного визначення сутності прибутку необхідно для початку, вивчити його функції, до яких відносяться:

Оціночна (економічна) функція – пов'язана з тим, що прибуток використовується як основний критерій економічної ефективності виробництва і використання основних виробничих фондів, як дієвий засіб контролю за раціональним використанням матеріальних і трудових ресурсів; відображає ступінь фінансової незалежності підприємства і є основним джерелом розширеного відтворення виробництва.

Розподільча функція – її зміст полягає в тому, що під-во розподіляє прибуток, котрий отримало в результаті ФГД на дві частини: 1) частина, яка акумулюється у бюджетах у вигляді податку на прибуток, який є джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів, що дає змогу державі виконувати покладені на неї функції та фінансувати різні програми екон.

розвитку, задовольняти потреби соціально незахищених верств населення; 2) частина, яка залишається в розпорядженні підприємства.

Стимулююча функція – прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів, які використовують на розширення виробничої діяльності, а також на науково-технічний та соціальний розвиток підприємства, матеріальне заохочення працюючих, виплату дивідендів, формування резервів тощо.

Проблема визначення терміна «прибуток» належить до найскладніших, важких і виключно гострих проблем економічної теорії та бухгалтерської практики. К. Маркс визначає прибуток, як перетворену форму додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом [4]. М.Д. Білик вважав, що прибуток – це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили [1]. С.Ф. Покропивний охарактеризував прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що являє собою різницю між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції [1]. А.М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу [8]. І.О. Бланк [5] визначає прибуток як втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами [7].

На мою думку, найбільш повне визначення поняття «прибуток» надає С.Ф. Покропивний, який відзначає, що прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, що являє собою різницю між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Прибуток підприємства – це частина новоствореної вартості, що відображає різницю між доходами, отриманими від фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, та видатками на її здійснення і є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності [7].

Прибуток формується за рахунок організації, яка є монополістом на ринку унікальних товарів і послуг. Для того, що організація могла якомога довше отримувати прибуток від унікальних товарів і послуг необхідна постійна модернізація товару і новий підхід до пропонованих послуг.

Діяльність організації безпосередньо пов'язана з виробництвом. Ефективність виробництва залежить від здатності організації адаптуватися на конкурентному ринку, а так само збільшувати свої виробничі масштаби згідно споживчому попиту. Тоді величина одержуваного прибутку буде залежати від:

- напрямів виробництва, а саме від обсягу випуску товарів, визначеної марки та якості, згідно стабільно високому попиту на ринку товарів;
- підвищення конкурентоспроможних умов, для реалізації вироблених товарів, шляхом врегулювання ціни, зниження термінів поставки товарів, підвищення якості обслуговування і т.д.);
- збільшення обсягів виробництва, для збільшення товарообігу продукції;
- контролю за витратами на виробництво продукції і скорочення витрат виробництва [7, с. 82].

Прибуток від інноваційної діяльності організації. За рахунок постійного оновлення продукції, що випускається, просування її на споживчий ринок, забезпечення високої конкурентоспроможності, відбувається збільшення обсягу реалізації і зростання доходів організації..

Важливе місце у визначенні сутності прибутку підприємства та характеристики основних підходів до управління ним відіграє його класифікація.

Можна віднести деякі показники прибутку які відображені в формі №2 фінансової звітності:

- Валовий прибуток (збиток);
- Прибуток (збиток) від продажу;
- прибуток (збиток), що підлягає оподаткуванню;
- чистий прибуток (збиток) і т.д.

Найоб'єктивнішим показником, є балансовий прибуток. Під балансовим прибутком прийнято розуміти, суму прибутку від реалізації продукції, а так само інших доходів не пов'язаних з основною діяльністю організації.

Називаючи термін «прибуток від реалізації» ми говоримо не тільки про продаж готових або вироблених товарів, а й про надані послуги. Балансовим прибутком називають кінцевий результат фінансової діяльності організації, який можна визначити розглянувши постатейно бухгалтерський баланс [3, с. 76].

Фінансовий результат, який відображений у звіті форми №2 за певний період, називається балансовим прибутком .

У балансовий прибуток можна внести наступні показники прибутку:

- валовий прибуток;
- прибуток від продажів товарів або послуг;
- прибуток від продажів від реалізації майна організації;
- прибуток від позареалізаційних операцій.

Далі дамо характеристику всім вище зазначеним показниками прибутку.

Валовий прибуток - це отриманий прибуток від основного виду діяльності зазначеного в статуті організації і не забороненої законом, яка формує фінансовий результат. Валовий прибуток може бути отримана методом обчислення різниці між виручкою від продажу товарів і собівартістю закуповуваних товарів. Фінансовий результат діяльності необхідно визначати по кожному з чинним виду діяльності, який безпосередньо ставитися до продажів.

У балансі відображається виручка від якої віднімається пдв, акцизи та інші податки які відраховуються до бюджету. Так само з основної виручки необхідно відняти всі надані знижки, які беруть участь в процесі збуті товарної продукції.

Будь-яка організація, що відправляє свою продукцію на експорт зобов'язана відраховувати кошти відповідно до тарифів, для перенаправлення з в державних бюджет.

У виручку не включаються такі кошти як отримані від продажу основних і оборотних коштів, цінних паперів та інших цінностей. Держава має право регулювати склад витрат, які організація використовує при виробництві і реалізації готової продукції [6, с. 87].

Прибуток або збиток від продажів розраховується як різниця між валовим прибутком і комерційними витратами (організація торгова) або управлінськими витратами (виробнича організація).

Прибуток або збиток від продажу основних засобів або іншого майна, яке належить організації - це ставитися до фінансового результату, який не пов'язаний з основними видами діяльності організації.

Але він показує суму доходів від інших видів діяльності, до таких доходів може відноситися продаж майна яке числиться на балансі організації.

До такого майна відносяться будівлі, транспортні засоби, машини, обладнання та інші основні засоби, отримані в результаті списання, знесення старих будівель і об'єктів, продажу ТМЦ, і інших видів відноситься до майна, а саме паливо, цінні папери, запчастини, сировину і т . д.

Внереалізованих операції - відносяться до прибутку по інших товарних операціях які не пов'язані з основним видом діяльності, і не відносяться до продажу основних засобів та майна [12, с. 113].

До позареалізаційних операцій організації можна віднести наступні доходи:

прибуток від короткострокових і довгострокових фінансових вкладень. До короткострокових вкладеннях ставитися покупка акцій інших організацій, облігацій, зобов'язань, а так само надання грошових позик не більше ніж на 12 місяців.

До довгострокових вкладень можна віднести витрати по розміщенню в статутному капіталі сторонніх організацій, покупку цінних паперів і акцій, а так само надання грошових позик строком понад 12 місяців;

4. прибуток отриманий від здачі в оренду майна організації; прибуток отриманий в минулих періодах;

5. прибуток від переоцінки товарної продукції;
6. доходи отримані від оплати дебіторської заборгованості, яка в минулих періодах була списана в збиток організації;
7. доходи у вигляді відсотків отриманих від грошових коштів на рахунках організації.

До позареалізаційних витрат організації можна віднести наступні втрати:

8. втрати пов'язані з судовими рішеннями;
 9. втрати пов'язані з проведеними операціями в минулих роках, від зміни ціни товару за неліквідної продукції і списання простроченої дебіторської заборгованості;
 10. втрати пов'язані з розкраданням ТМЦ, яка виявлена при ревізії залишків продукції;
- витрати які були спрямовані на відновлення втрат від стихійних лих з урахуванням всіх витрат використовуваних при ліквідації надзвичайної події;
11. втрати в результаті повеней, пожеж, аварій і інших непередбачених ситуацій [7, с. 63].

Внереалізованні доходи і збитки по ним включають в себе штрафи отримані і сплачені, оплата санкцій, пені та неустойок, а так само інші витрати і доходи.

Весь прибуток організації підлягає обов'язковому розподілу, а саме спрямування доходів до бюджету і за статтями в організації. Розподіл прибутку регулюється законодавчою владою, яка визначає напрямки прибутку в бюджети різних рівнів у вигляді податків та інших надходжень.

Частина прибутку у організації після всіх платежів, позначають чистим прибутком, яка теж піддається розподілу.

Процес поділу чистого прибутку формує розвиток організації в соціальних сферах. На сьогоднішній день немає певних умов розподілу прибутку яке б регулювало держава, але воно може стимулювати шляхом надання податкових пільг, розміщення прибутку на капітальні вкладення у

виробничий процес, благодійність, фінансування заходів із захисту природного середовища і підтримку центрів соціальної допомоги і т.д.

Керівник організації призначений згідно зі статутом організації, може визначати порядок використання і розподілу прибутку. Керівник на підставі статуту може становити план витрат, кошторису за витратами які буде використано з отриманого чистого прибутку на створення фондів спеціального призначення, такі як [5, с. 81]:

- фонд для накопичення, який буде використаний для розвитку виробництва;
- фонд споживання, який буде використаний для матеріального заохочення співробітників організації.
- Витрати на розвиток виробництва можуть включати в себе:
- витрати пов'язані з науковою діяльністю, витратами на технологічні роботи;
- витрати на розвиток нових видів продукції і виробництва;
- витрати, пов'язані з освоєнням нових технологій і розширенням масштабів організації;
- витрати, пов'язані з погашенням кредитів і позик за отриманими позиками і ін. заходу які вимагають витрат.
- Відрахування прибутку на соціальні потреби, включають в себе –
- витрати на будівництво нових об'єктів, розвиток допоміжного сільського господарства, проведення культурних і оздоровчих заходів тощо

Витрати на матеріальну допомогу і винагороду співробітників одноразовими виплатами, можуть бути видані за своєчасне виконання плану, вивчення і впровадження нової техніки для виробництва, призначення виплат ветеранам праці по досягненню пенсійного віку, компенсація витрат на харчування в їдальнях організації і т.д. [6, с. 109].

Таким чином, чистий прибуток або прибуток залишилася в розпорядженні організації, може мати дві основні стимулюючі функції: перша

показує частину прибутку яка буде використана на подальший розвиток організації, а друга допоможе організації збільшувати і накопичувати майно.

1.2 Характеристика управління процесом формування прибутковості підприємства

Управління прибутком - це процес вироблення і прийняття управлінських рішень для досягнення певних фінансових результатів, який включає в себе:

- формування прибутку;
- розподіл прибутку;
- використання прибутку;
- планування прибутку. [1, с.10].

На думку Є. Ю. Ткаченко [26], управління прибутком має бути направлене на досягнення запланованої цілі, дотримуючись загальних принципів управління та виконання завдань; управлінський процес повинен бути чітко спланований та організований. Відомий дослідник І. О. Бланк [9] виділяє п'ять основних принципів, що лежать в основі управління прибутком, а саме: інтегрованість із загальною системою управління підприємством; комплексний характер прийняття управлінських рішень – усі управлінські рішення стосовно формування та використання прибутку є взаємопов'язаними та мають прямий або зворотній вплив на кінцеві результати діяльності (значні фінансові вкладення можуть викликати дефіцит фінансових ресурсів на підприємстві, а відповідно, і зменшення прибутку); високий динамізм управління; варіативність підходів до розробки управлінських рішень. Відповідно, основним завданням управління прибутком, крім зростання його величини, має бути дотримання співвідношення між величиною формування прибутку та допустимим рівнем ризику [9].

Більшість дослідників, зокрема, В. І. Блонська [27], А. О. Гавриш [28], Ю. В. Зозуля [29], Н. Г. Пігуль [30], О. В. Проскурович [31], Н. С. Степанюк [32], А. С. Усанова [33] ототожнюють управління прибутком з механізмом

регулювання процесів формування, розподілу й використання прибутку. А. М. Поддєрьогін [6] розглядає управління прибутком як «цілісну систему прогнозування, планування і контролю за процесами його формування та розподілу».

Отже, на мою думку, під управлінням прибутком слід розуміти набір управлінських рішень, пов'язаних з плануванням, організацією виробництва та контролем за формуванням доходів і витрат, що дозволить отримати чистий прибуток і використати його на цілі, які б враховували економічні інтереси всіх учасників процесу управління прибутком у межах підприємства.

Управління формуванням прибутком це – система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень на всіх основних аспектах формування на підприємстві[14].

Управління процесом формування прибутковості підприємства є залежним від ряду чинників, які умовно можна розділити на зовнішні та внутрішні [34]. Зовнішні фактори не залежать від аспектів функціонування підприємства, а підприємство, з свого боку, не може впливати на їх виникнення, проте докладає всі зусилля для вчасного реагування на їх вплив та можливості його нівелювання.

Мета управління формуванням прибутком це – забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективних періодах.

Головна мета управління формуванням прибутку від операційної діяльності підприємства має бути підтримана системою основних задач, що спрямовані на її реалізацію. До основних завдань управління процесом формування прибутковості підприємства слід віднести:

1. Підпорядкування управління формуванням доходів від операційної діяльності загальним стратегічним цілям розвитку підприємства. Реалізація цього завдання має спрямовувати це управління на підтримку обраного підприємством типу стратегії розвитку та її кінцевим стратегічним цілям, що забезпечуються виробничою, маркетинговою та фінансовою діяльністю.

2. Оптимізація джерел формування доходів від операційної діяльності підприємства. Високу «якість» формування цих доходів забезпечує перш за все висока частка їх отримання за рахунок основної діяльності підприємства.

3. Забезпечення отримання передбаченої суми доходу з основної діяльності підприємства. Реалізація цього завдання має спрямовувати управління формуванням доходів на забезпечення умов нарощення обсягу і диверсифікації товарної продукції, що відповідає вимогам ринку.

4. Формування ефективної цінової політики на товарну продукцію підприємства, що реалізується. Така цінова політика має носити диференційований характер щодо товарної продукції підприємства, яка пропонується на різних сегментах і нішах ринку.

5. Викриття резервів подальшого нарощення доходів з інших видів операційної діяльності підприємства. Такими резервами можуть бути операційна оренда активів, продаж зайвих основних засобів та виробничих запасів, посилення претензійної роботи щодо боржників тощо.

6. Забезпечення мінімізації ризиків, що пов'язані із формуванням доходів операційної діяльності підприємства. Така мінімізація може бути досягнута за рахунок відмови від здійснення високо ризикових операцій, страхування цінового ризику тощо.

7. Вибір найбільш ефективних форм і методів контролю за формуванням доходів від операційної діяльності підприємства. Основу таких методів може становити впровадження на підприємствах легкої промисловості системи контролінгу доходів, управлінського обліку, сучасних інформаційних систем.

Стосовно політики управління розподілом прибутку підприємства, то вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників.

В рамках формування управління формування прибутком доцільно використовувати наступні види аналізу [24]:

- *Горизонтальний аналіз.* У ньому проводиться порівняння позицій даного звітного періоду з попереднім.
- *Вертикальний аналіз (структурний).* У ньому відбувається визначення структури показників і оцінка впливу факторів на сукупний результат.
- *Трендовий аналіз.* У ньому відбувається вивчення тенденції динаміки фінансових показників за рахунок порівняння конкретного фінансового показника даного звітного періоду з попередніми періодами і визначення тренда.
- *Аналіз відносних показників (коефіцієнтів).* При данному аналізі розраховуються відносини між окремими позиціями в звітності, виявляється взаємозв'язок між окремими показниками.
- *Порівняльний аналіз.* У ньому відбувається порівняння фінансових показників підприємства та його філій.
- *Факторний аналіз.* При данному методі аналізу враховується вплив деяких факторів на сукупний результат за допомогою статистичних прийомів[54].

Не менш важливою функцією управління формування прибутком є планування. Планування є одним з інструментів управління прибутком. Планування – це процес розробки і прийняття цільових установок кількісного і якісного характеру та пошук шляхів для найбільш ефективного їх досягнення. Результатом планування є план, або сукупність планів. Метою планування є своєчасне виявлення альтернатив і пошук засобів, які не знижують ризик прийняття невірних рішень[12].

Аналіз теорії та практики вітчизняного і зарубіжного планування та регулювання прибутковістю підприємством дає змогу сформулювати такі умови, які забезпечують ефективність управління прибутковістю:

- підвищення обсягу прибутків до максимальних показників, відповідних ресурсному потенціалу підприємства та її ринкової кон'юнктури;
- взаємозв'язок системи управління підприємством в цілому і системи управління прибутковістю;

- нормальна відповідність рівню одержуваного прибутку і допустимого рівню ризику;
- висока якість рівня прибутку підприємства;
- достатній рівень доходу на інвестиційний капітал;
- формування оптимального обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відносно до завдання розвитку організації;
- постійне зростання ринкової вартості бізнесу [2].

Вимоги до забезпечення ефективного управління прибутком підприємства:

- інтегральність із загальною системою управління підприємством;
- комплексна характеристика формування управлінських рішень;
- достатньо високий динамізм управління;
- багато різних підходів до розробки окремих управлінських рішень;
- орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства[76]. Основні завдання управління прибутковістю:

- забезпечити максимізацію розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства і її ринкової кон'юнктури;
- забезпечити оптимальні пропорційності між рівнем формування прибутку і допустимим рівнем ризику;
- забезпечити високу якість формування прибутку. Процес формування прибутковості підприємства треба реалізувати в першу чергу;
- забезпечити виплати необхідного рівня прибутку на інвестований капітал власниками підприємства;
- забезпечити формування потрібного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому;
- забезпечити постійний ріст ринкової вартості підприємства. Темпи росту ринкової вартості в значній мірі визначає рівень капіталізації прибутку, отриманого підприємством;
- забезпечити ефективність програми участі персоналу в формуванні прибутковості[66].

Склад основних функцій системи управління прибутком підприємства:

- розробка певної комплексної політики управління прибутковістю підприємством;
- освіта в організаційних структурах, які можуть забезпечити прийняття і реалізацію управлінського рішення щодо формування та використання прибутку на різних рівнях;
- формування ефективної інформаційної системи, що забезпечує обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;
- аналіз різних аспектів формування та використання прибутку;
- розробка працюючої системи стимулювання для того, щоб формувати прибуток та його ефективно використати;
- здійснення ефективного контролю за прийняттям рішень в області формування і використання прибутку[67].

Зі зростанням прибутковості підприємства, з'являється все більше завдань економічного, технічного, соціального плану, які потрібно вирішити. Також, ефективність використання коштів має вплив на майбутні можливості зі збільшення прибутковості на етапі його формування. Системний підхід до управління прибутковістю передбачає аналіз способів організації підсистеми в єдине ціле і впливу процесів функціонування на системи в цілому та на окремі її ланки.

Стратегічна орієнтація системи управління прибутковістю визначає в розгляді перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі аналізу, прогнозування стану ринку, визначення рівня одержуваного прибутку і можливості управління ним з метою його оптимізації. Одним з найголовніших елементів управління формування прибутковістю є розробка альтернативних варіантів вирішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливість змодельовати альтернативні варіанти в концепції інтегрованості управління прибутковістю із загальною системою управління підприємством [32].

Система управління формування прибутком сформована в рамках підприємства, визначаючи ті чи інші управлінські рішення. Ряд аспектів щодо

формування прибутку може регламентуватися вимогами статуту, системою внутрішніх нормативів і вимог, тобто цільової політики управління формування прибутком.

Ще раз відзначимо необхідність системного підходу до управління прибутком. Даний підхід передбачає вивчення методів організації підсистем в єдине ціле і вплив процесів функціонування системи в цілому та на її окремі ланки. Управління прибутком повинно відбуватися на стадіях формування, розподілу і використання прибутку. Схема системного підходу до управління прибутком представлена на рис. 1.1



Рисунок 1.1- Система управління прибутком

Джерело: складено за даними [18]

Таким чином, прибуток організацій є головним двигуном економіки країни, в якій зацікавлена держава, власники організацій і їх співробітники.

Головним завданням керівників усіх ланок організації, це ефективно і сучасне управління формуванням прибутку в процесі розвитку організації.

Формування прибутку повинно бути забезпечено тільки спільно з управлінням його розподілу.

Весь прибуток організації формується під впливом певних факторів які

бувають двох видів: внутрішні і зовнішні. Результати проведеного факторного аналізу допомагають визначити резерви підвищення ефективності діяльності організації [16, с. 109].

При оцінці факторів можна виявити причини, що впливають на динаміку і структуру прибутку, а також визначити можливості подальшого їх поліпшення, найчастіше ними бувають:

- збільшення обсягів виробництва, за рахунок оновлення технічного обладнання і підвищення продуктивності;
- забезпечення вигідних продажів, за рахунок вдосконалення умов розрахункових відносин зі сторонніми організаціями;
- зміна реалізованої продукції з урахуванням споживчого попиту; зниження витрат обігу;
- оцінка реальної вартості реалізованої продукції з урахуванням її якості і конкурентоспроможності;
- збільшення інших доходів не пов'язаних з основним видом діяльності.

Управління процесом формування прибутком підприємства є досить складним і динамічним процесом, який потребує постійного аналізу й контролю кожного з етапів операційного циклу, починаючи від закупівлі необхідних ресурсів, що будуть задіяні у виробництві, до реалізації готової продукції (отримання коштів). Дослідники даного питання до цього часу не дійшли єдиної думки щодо трактування в економічній науці поняття «управління прибутком», яке, здебільшого, ототожнюють з такою фінансово-господарською діяльністю підприємств, що призводить до збільшення доходів та зменшення витрат [25].

Функціонування будь-якого комерційного підприємства націлене на отримання прибутку. Управління прибутком підприємства – це процес цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт для досягнення певних фінансових результатів[34].

Існує декілька підходів, щоб класифікувати методи управління

прибутком підприємства. Проте як до людини, так і колективу можна використати такі засоби впливу, які зачіпають їх інтереси, тому заслуговує уваги класифікація за змістом впливу: економічна, організаційна, соціально-психологічна.

Система економічних методів управління прибутком підприємства використовує всі рушійні сили господарювання, такі як: планування, економічний аналіз, економічне стимулювання, цінову політику, податки та інше. Використання цих рушійних сил господарювання повинно бути комплексним і системним (охоплювати весь об'єкт управління)[75].

Аналіз сукупності існуючих методів дозволяє згрупувати їх за такими видами, які наведені в рис. 1.2.

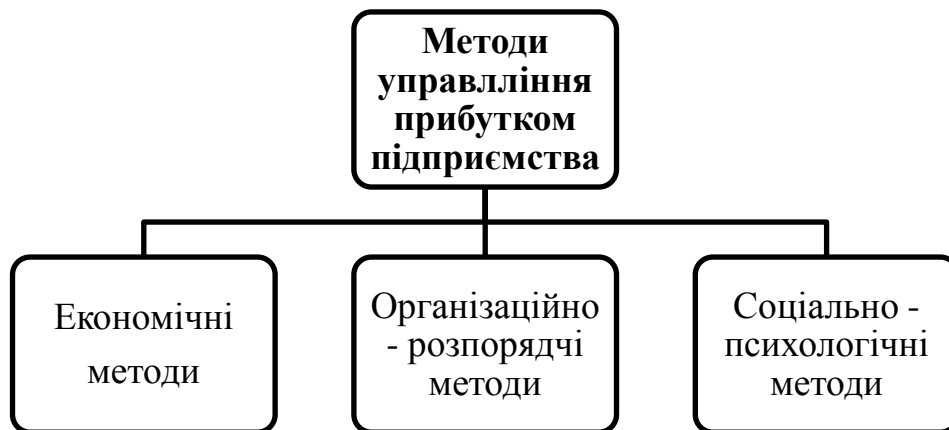


Рисунок 1.2 – Методи управління прибутком підприємства

Джерело: складено за даними [18]

Розглянемо методи управління прибутком підприємства більш детально:

1. *Економічні методи управління прибутком підприємства* – система заходів, що впливає на виробництво опосередковано, за допомогою економічних стимулів і важелів і орієнтує діяльність підприємства і його працівників в необхідному для суспільства напрямку. Між економічними інтересами підприємства, держави і колективу існують об'єктивні протиріччя.

Проблема поєднання цих інтересів відноситься до числа складних. Вона включає рішення цілого ряду завдань, наприклад, встановлення в кожен конкретний період найбільш раціональних співвідношень між фондами

розподілу і споживання, фондами заробітної плати, заохочувальними фондами.

Одним з інструментів управління прибутком виступає планування.

Плануванням називають процес розробки і прийняття цільових установок кількісного і якісного характеру для визначення шляхів найефективнішого їх досягнення. Результатом планування є план або сукупність планів. Мета планування полягає в своєчасному виявленні засобів і альтернатив, які можуть знизити ризик прийняття помилкових рішень[29].

Економічний аналіз являє собою систематизовану сукупність аналітичних процедур, що мають на меті отримання висновків, висновків і рекомендацій економічного характеру щодо деякого об'єкта.

Економічне стимулювання система заходів, що використовує матеріальні засоби з метою спонукати учасників виробництва працювати для створення суспільного продукту. Характер, форми і методи економічне стимулювання залежать від панівних виробничих відносин суспільства.

Ціноутворення – невід'ємна частина політики держави. Основна мета цінової політики – підтримка паритетних відносин між галузями народногосподарського комплексу, створення умов для підвищення прибутковості виробництва, збільшення обсягів продукції, а також захист вітчизняних товаровиробників від імпортованих по демпінговими цінами товарів[67].

Податкова політика – основний інструмент держави, що забезпечує, з одного боку, існування його самого, з іншого – регулювання економіки суспільства в цілому. Податки зачіпають і проблему національної безпеки країни, так як непередбачена податкова політика може за порівняно короткий термін паралізувати реально діючу економіку [39].

Поряд з цільовими регуляторами важлива складова економічних методів управління прибутком підприємства – вдосконалення фінансово-кредитного механізму. Поки не вдається повною мірою використовувати систему банківського кредитування. Один з найбільш складних питань – довгострокове кредитування на оновлення основних фондів і в першу чергу закупівлю

техніки, машин і обладнання. У той же час довгострокове кредитування – основний фактор, що забезпечує розвиток і конкурентоспроможність підприємства. Можуть бути більш широко використані такі види кредитування, як заставні операції, ф'ючерсні угоди, лізинг і інше[6].

2. *Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком* підприємства засновані на правах і відповідальності людей на всіх рівнях господарювання.

Організаційно-розпорядчі методи – це в більшості випадків – прямий, директивний вплив органів влади на підвладні системи, внаслідок чого їх слід назвати адміністративними. Однак можливо і непрямий вплив в рамках цих методів – рекомендації, пропозиції та поради.

Організаційно-розпорядчі методи класифікуються за напрямком впливу. Важелями впливу можна вважати – регламенти, норми, інструкції, директивні вимоги, відповідальність і повноваження, накази, розпорядження [55].

Виділяють три групи організаційно-розпорядчих методів:

- розпорядчі;
- організаційно-стабілізуючі;
- дисциплінують.

Данні методи використовують комплексно і вони тісно взаємопов'язані між собою.

Розпорядчі та дисциплінарні методи управління завжди діють разом з організаційно-стабілізуючими методами, забезпечуючи регламентування методами, також треба згадати нормування та інструктування[19].

При цьому всі організаційно-розпорядчі методи управління повинні застосовуватися разом, для сприяння організаційно стабільної системи.

3. *Соціально-психологічні методи управління прибутком підприємства* засновані для формування і розвитку громадської думки щодо моральних цінностей – добра і зла, моральних засад у суспільстві, ставлення до особистості.

Об'єктами управління за допомогою соціально-психологічних методів є:

- особистісні характеристики працівників, а також їх психологічні та психофізіологічні особливості;
- способи організації праці і робочих місць;
- система підбору, розстановки, підготовки і перепідготовки кадрів;
- інформаційне забезпечення і його використання;
- система стимулювання працівників;
- морально-психологічний клімат в колективі;
- соціально-побутові умови працівників;
- інфраструктура регіону[43].

Користування соціально-психологічними методами передбачає оцінку соціально-психологічного мікроклімату в колективі і його роль в формуванні окремих працівників. Здійснюється вона з використанням психологічних тестів, спостережень, анкетування; за допомогою розробки заходів щодо розвитку соціально-психологічних відносин у колективі до необхідного рівня за допомогою навчання, психологічних тренінгів; навчання керівників з оволодіння соціально-психологічними методами управління колективом, підготовку колективу до прийому соціально-психологічних методів впливу з боку керівництва [74].

Можна вибирати методи управління прибутком підприємства. Практично доведено, що найвищий ефект досягається при умові застосування системи методів, в якій кожний метод доповнює і підсилює інший.

При виборі засобів впливу на конкретну людину враховують його індивідуальні особливості, мотивацію до праці, що для нього є цінним з матеріальних і духовних благ.

Вибір методів управління прибутком підприємства залежить:

- від мети бізнесу, форми власності та господарювання;
- від розміру підприємства, забезпеченості його матеріальними і трудовими ресурсами;
- від рівня підготовки кадрів;
- кон'юнктури ринку;

– від політики держави щодо агробізнесу[22].

В умовах ринку величина прибутку залежить від багатьох факторів, основними являється співвідношення доходів і витрат. Також в діючих нормативних документах є можливість регулювати прибутку керівництвом підприємства [34].

Забезпечити ефективне управління прибутковістю підприємства дає ряд вимог до цього процесу, таких як:

- *інтегрованість в спільну систему управління підприємством*. В якій би сфері діяльності підприємства не приймалося управлінське рішення, воно прямо або побічно має вплив на прибуток.

- *комплексність формування управлінських рішень*. Всі управлінські рішення в області формування і використання прибутку найтіснішим чином пов'язані між собою та мають прямий або непрямий вплив на кінечні результати управління прибутком. У ряді випадків такий вплив може носити суперечливий характер. Так, наприклад, якщо здійснити високоприбуткові фінансові вкладення, це дає можливість викликання дефіциту фінансових ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність, і як наслідок – значно зменшити розмір операційного прибутку. Тому управління прибутковістю повинно розглядатися як комплексна система дій, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок в результативність формування і використання прибутку по підприємству в цілому.

- *високий динамізм управління*. Навіть найбільш ефективніші управлінські рішення в області формування і використання прибутковості, розроблені і реалізовані на підприємствах в попередніх періодах, не завжди можуть бути ще раз використані на наступних етапах його діяльності. По- перше, це зв'язано з високою динамічністю факторів зовнішнього середовища на стадії переходу до ринкової економіки, і в по-друге – при зміні кон'юнктури товарного та фінансових ринків. Також, змінюються в часі і внутрішні умови функціонування підприємства, особливо на етапі переходу до наступних стадій

його життєвого циклу. Тому системі управління прибутком повинно бути притаманно високий динамізм, що враховує зміни факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації та управління виробництвом, фінансового стану та інших параметрів функціонування підприємства [51].

- *Багатоваріантність підходів до розробки деяких управлінських рішень.* Реалізація цієї вимоги дає можливість припустити, що підготовка кожного управлінського рішення в сфері формування, розподілу і використання прибутку повинна врахувати альтернативні можливості дії. При наявності альтернативних проектів управлінських рішень їх відбір для реалізації повинний бути заснований на системі критеріїв, які визначають політику управління прибутком підприємства. Система таких критеріїв встановлює саме підприємство.

- *Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.* Якими б прибутковими не видалися ті чи інші проекти управлінських рішень в поточному періоді, вони повинні бути змінені, якщо вони вступають в протиріччя з місією компанії (головною метою діяльності) підприємства, стратегічним напрямком його розвитку, підривають економічну базу формування високих розмірів прибутку в майбутньому [78].

Таким чином, маємо висновок, що управління прибутковістю є головною рушійною силою ринкової економіки, основним спонукальним мотивом діяльності підприємця, має безпосередній вплив на добробут персоналу. Висока роль управління прибутковістю в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначають необхідність ефективного і безперервного управління нею.

Основні функції системи управління процесом формування прибутку представлені на рис. 1.3.

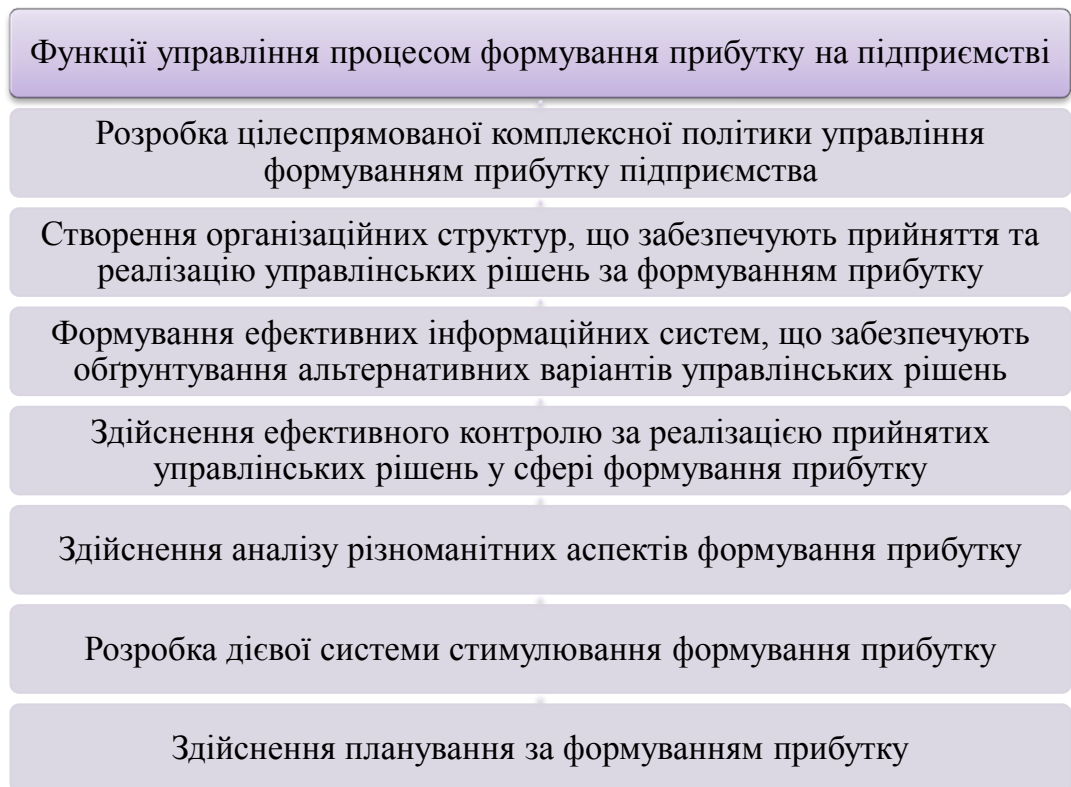


Рисунок 1.3 – Основні функції системи управління процесом формування прибутковості підприємства [38]

Для дослідження ефективності управління процесом формування прибутку використовуються певні джерела інформації.

Таким чином, перед підприємствами стоїть важливе завдання – оптимізація процесу управління формуванням прибутку. Управління процесом формування прибутку підприємства повинно бути спрямоване на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів.

1.3 Методичні підходи до оцінки управління процесом формування прибутковості суб'єкту господарювання.

Значення оцінки управління процесом формування прибутковості обумовлено новим змістом прибутку в умовах сучасного економічного розвитку країни. У зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.

Оцінка управління процесом формування прибутковості дозволяє визначити такі завдання [41]:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юктурі;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості прибутку;
- забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства;
- підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді;
- підтримка інвестиційної привабливості.

Оцінка управління процесом формування прибутковості на підприємстві передбачає визначення перш за все джерел формування прибутку. Основними джерелами формування прибутку є:

- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток від фінансової діяльності;
- прибуток від інвестиційної діяльності.

На наш погляд оцінка управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання має бути направлена на оцінку управління операційною діяльністю. Оскільки операційна діяльність - це основна діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції та забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення підприємства.

Більшість вчених-аналітиків, зокрема Є.В.Мних, О.В.Олійник, Г.В.Савицька, М.Г.Чумаченко та інші, в процесі аналізу прибутку від операційної діяльності виділяють наступні напрями дослідження:

- аналіз динаміки обсягів виробництва та реалізації продукції;
- аналіз виконання плану з виробництва та реалізації продукції та проведення факторного аналізу з визначенням основних чинників впливу на відхилення;

- аналіз якості продукції;
- аналіз комплектності та ритмічності виробництва і реалізації продукції;
- аналіз виконання плану з асортименту та структури випуску продукції;
- аналіз браку;
- виявлення резервів щодо збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції [42].

На думку І. М. Парасій-Вергуненко аналіз формування прибутку операційної діяльності має включати чотири тематичні блоки:

- стратегічний аналіз ринкових можливостей підприємства та обґрунтування конкурентної, цінової, асортиментної та збутової стратегій;
- аналіз основних бізнес-процесів;
- аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства;
- аналіз витрат підприємства.

Варто звернути увагу, що основним джерелом формування балансового прибутку підприємства є прибуток від реалізації товарів. Позареалізаційні операції, які безумовно є доцільним резервом збільшення обсягу прибутку, не можуть домінувати, оскільки це не відповідає генеральній стратегії розвитку торговельного підприємства. Якщо такий факт має місце, це свідчить про диверсифікацію напрямків діяльності підприємства, втрату чисто торгового спрямування, а відповідно і конкурентних переваг на ринку товарів.

Аналіз динаміки прибутковості обороту підприємства визначається порівнянням прибутку від реалізації товарів та товарообороту і показує розміри формування прибутку на одиницю товарообороту або питому вагу прибутку в ціні реалізації товарів. Аналіз прибутковості обороту передбачає обчислення рівня показника та його порівняння з рівнем, досягнутим у попередніх періодах [44].

Аналізуючі обсяги та динаміку чистого прибутку підприємства необхідно визначити обсяг формування чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових

платежів з прибутку; аналізуються абсолютні та відносні зміни в обсягах його формування.

Взаємозв'язок між балансовим (БП) і чистим прибутком (ЧП) підприємства відображає наступна модель [45]:

$$\text{ЧП} = \frac{\text{БП} \times (100 - \text{П})}{100}, \quad (1.1)$$

де П - частка податкових та інших платежів в обсязі балансового прибутку підприємства, відсотків.

Використання даної моделі дозволяє здійснити кількісну оцінку факторів, що впливають на розмір чистого прибутку: зміна обсягу балансового прибутку та зміна умов, порядку і розмірів оподаткування.

Провівши аналіз навчальних посібників та наукових праць провідних вітчизняних авторів, можна стверджувати, що єдиної методики проведення аналізу фінансових результатів від операційної діяльності не існує. Кожен із авторів пропонує свою методику аналізу, хоча між ними є досить багато спільного.

Для оцінки ефективності управління прибутковістю підприємств у дослідженні можна скористатися рекомендаціями І. Бланка застосувавши наступні типи аналізу, призначені для виявлення та обчислення як абсолютних так і відносних показників прибутковості, параметрів їх формування та зміни:

- горизонтальний (трендовий) аналіз – порівняння показників прибутковості в динаміці;
- вертикальний (структурний) аналіз – аналіз структури показників витрат, доходів, та результативних показників параметрів прибутковості;
- порівняльний аналіз – порівняння величин отриманих результатів всередині досліджуваної сукупності з певними орієнтовними стандартами такими як середньо галузеві, показники конкурентів;
- аналіз коефіцієнтів рентабельності [46].

Горизонтальний аналіз фінансових результатів за звітний період необхідно використовувати для дослідження змін кожного показника у часі з розрахунками абсолютних і відносних відхилень (темпів).

Вертикальний аналіз полягає у визначенні у відсотках структури прибутку від операційної діяльності, операційних витрат, операційних доходів. За допомогою вертикального аналізу можна порівнювати відносні показники підприємств, що відрізняються за абсолютними показниками господарської діяльності [47].

Для ґрунтовнішого аналізу прибутковості необхідно застосувати відносні показники розмірності, які відображають ціну отриманих результатів. Отже, щоб оцінити відносну розмірність прибутковості необхідно проаналізувати ефективність використання складових процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток. Прибуток підприємства формується в процесі господарської діяльності, ефективність якої визначається його розміром, ресурсозабезпеченістю, якістю управління, та зовнішніми факторами. Досягнута ефективність діяльності підприємства вимірюється в першу чергу показниками рентабельності. Показники рентабельності є важливими для характеристики складових формування прибутку й доходів підприємства, вони більш повно, ніж прибуток, висвітлюють ефективність підприємницької діяльності, оскільки їх величина показує співвідношення між наявними та використаними фінансовими ресурсами [48]. Показники рентабельності використовуються при виборі варіантів формування асортименту та структури продукції, у ціноутворенні, інвестиційній політиці тощо. Вони показують величину прибутку одержану на одиницю ресурсу, витрат, активу тощо [49].

Згідно трактування Р. І. Тринька [50] рентабельність – це відносний показник прибутковості, виражений у відсотках, який характеризує ефективність витрат підприємства.

Для оцінки ефективності управління прибутком доцільно використовувати показники рентабельності, що відображають рівень прибутковості бізнесу. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток,

ідентифікують остаточні результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення ефекту з готівкою і спожитими ресурсами.

Складові формування прибутку й доходів підприємства характеризують показниками рентабельності. Вони висвітлюють ефективність підприємницької діяльності, оскільки їх величина показує співвідношення між наявними та використаними фінансовими ресурсами [45]. Показники рентабельності використовуються при виборі варіантів формування асортименту та структури продукції, у ціноутворенні, інвестиційній політиці тощо. Вони показують величину прибутку одержану на одиницю ресурсу, витрат, активу тощо [50].

Рентабельність є показником, що комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства. При його допомозі можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання високого прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і раціональності прийнятих управлінських рішень. Тому рентабельність можна розглядати як один із критеріїв якості управління. За значенням рівня рентабельності можна оцінити довгострокове благополуччя підприємства, тобто здатність підприємства отримувати достатній прибуток на інвестиції.

Структура показників рентабельності в цілому являє собою відношення прибутку до ресурсів або витрат.

Розглянемо основні коефіцієнти рентабельності, які використовуються при аналізі управління процесом формування прибутковості підприємства [35].

Коефіцієнт рентабельності активів підприємства показує скільки чистого прибутку припадає на 1 грн вкладених активів.

$$K_{p.a} = \frac{ЧП}{A}, \quad (1.2)$$

де R_a – рентабельність активів підприємства,

ЧП – чистий прибуток,

A – середня величина активів підприємства.

Коефіцієнт рентабельності діяльності ($K_{p. д.}$) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.

$$K_{p. д.} = \frac{\Pi}{B}, \quad (1.3)$$

де Π – прибуток від реалізації продукції;

B – витрати на виробництво продукції та її реалізацію .

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу ($P_{p.в.к.}$) показує, який прибуток отримує підприємство із кожної гривні власного капіталу.

$$K_{p.в.к.} = \frac{ЧП}{\overline{ВК}}, \quad (1.4)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток підприємства;

$\overline{ВК}$ – середня величина власного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності продукції ($K_{p.пр.}$) розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво і збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

$$K_{p.пр.} = \frac{ЧД}{C}, \quad (1.5)$$

де $ЧД$ – чистий дохід від реалізації продукції;

C – собівартість продукції.

Одним з основних елементів операційного аналізу є поріг рентабельності.

Поріг рентабельності – це вартісний показник, який характеризує суму операційного доходу, що забезпечує повне покриття операційних витрат, тобто беззбитковість операційної діяльності підприємства [25].

Показник порогу рентабельності визначається за формулою [40]:

$$ПР = \frac{ПВ}{КМД}, \quad (1.6)$$

де ПР – поріг рентабельності,

ПВ – постійні витрати,

КМД – питома вага (коефіцієнт) маржинального доходу в операційному доході.

Розрахунок КМД здійснюється за формулою [51]:

$$КМД = \frac{МД}{Ц}, \quad (1.7)$$

де МД – загальна сума маржинального доходу;

Ц – ціна реалізації одиниці продукції.

Оцінювання прибутковості підприємства не достатньо проводити лише в статистиці. Цю точку зору підтверджує і науковець А. Дайле, вважаючи, що досягнення успіху можливе лише на тому підприємстві, де розроблена та діє модель встановлення та реалізації цілей, що включає три цільових сегменти: зростання, розвиток та прибуток, які будуть збалансовані в довгостроковій перспективі [52]. Розвиток підприємства можна оцінити за допомогою співвідношення показників динаміки, яке науковці часто застосовують як індикатор напрямку цього розвитку. Таке співвідношення в працях науковців розглядається як правило збалансованого розвитку та отримало назву —золотого правила економіки [53]. Тому для оцінки динаміки показників прибутковості використано порівняльний аналіз темпів зростання показників розмірності та потенціалу прибутковості, дотримання співвідношення яких передбачає інтенсивний тип розвитку підприємства. В процесі аналізу необхідно порівняти темпи зростання прибутку, виручки, та активів підприємств, які за вище згаданим правилом повинні задовольняти умові:

$$T_{\pi} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100, \quad (1.8)$$

де T_p - темп зміни прибутку, %;

T_v - темп зміни реалізаційної виручки. %;

T_a – темп зміни величини активів підприємства, %.

Дане співвідношення означає, що темп зростання прибутку вищий ніж темп зростання виручки, яка в свою чергу вища ніж темп зростання активів підприємства. Відповідність показників динаміки результатів підприємства умові (1.11) означатиме: зростання прибутку дає можливість підприємству для його капіталізації, і, відповідно, для зростання підприємства;

- умова $T_p > T_v$ означає, що прибуток зростає випереджуючими темпами, це, як правило, свідчить про відносне зниження витрат виробництва і обігу, що підтверджує інтенсивний тип розвитку підприємства;

- умова $T_v > T_a$ означає, що додаткові відсотки приросту виручки, понад приріст активів, одержані внаслідок підвищення ефективності використання активів підприємства.

Дотримання умови даного правила розглядається як запорука збалансованого економічного розвитку підприємства, галузей та секторів економіки.

Отже, вищезазначені показники можуть бути використані для оцінки управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання.

Таким чином, наведені методи із застосуванням комплексу показників для оцінювання щодо поліпшення управління процесом формування прибутковості підприємств, дають можливість оцінити дієвість управління процесом формування прибутковості, і, з використанням системного підходу, розробити шляхи його вдосконалення.

Висновки до розділу I

В результаті проведеного аналізу теоретичних основ управління прибутковістю підприємства можна зробити висновки, що:

Прибуток – це частина чистого доходу, яка створюється в сфері матеріального виробництва додатковою працею. На мою думку, найбільш повне визначення поняття «прибуток» надає С.Ф. Покропивний, який відзначає, що прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, що являє собою різницю між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Прибуток підприємства – це частина новоствореної вартості, що відображає різницю між доходами, отриманими від фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, та видатками на її здійснення і є винагородою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

Планування прибутку- складова частина фінансового планування і важлива ділянка фінансово-економічної роботи на підприємстві. Прибуток планують окремо за всіма видами діяльності підприємства. У процесі розробки планів по прибутку важливо не тільки врахувати всі фактори, що впливають на величину можливих фінансових результатів, а й, розглянувши варіанти виробничої програми, вибрати забезпечує максимальний прибуток.

Методологія управління прибутком підприємства розробляється на базі вивчення теоретичних аспектів управління прибутком в сучасному аспекті і досвіду організацій, що мають різні можливості досягнення основної стратегічної мети функціонування підприємства.

Управління прибутковістю з точки зору системного підходу - складна багаторівнева система. Вона має такі підсистеми як: планування прибутковістю, аналіз прибутковості, прогнозування прибутковості та її контроль.

Кожна із цих підсистем має свої конкретні завдання і цілі. Також, всі ці підсистем знаходяться під впливом інших. А саме, обсяг прибутку, сформована на першому етапі, визначення напрямів його розподілу[21].

Для оцінки ефективності управління прибутком доцільно використовувати показники рентабельності, що відображають рівень

прибутковості бізнесу. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, ідентифікують остаточні результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення ефекту з готівкою і спожитими ресурсами.

Складові формування прибутку й доходів підприємства характеризують показниками рентабельності. Вони висвітлюють ефективність підприємницької діяльності, оскільки їх величина показує співвідношення між наявними та використаними фінансовими ресурсами [45]. Показники рентабельності використовуються при виборі варіантів формування асортименту та структури продукції, у ціноутворенні, інвестиційній політиці тощо. Вони показують величину прибутку одержану на одиницю ресурсу, витрат, активу тощо [50].

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АВТОДИСТРИБ'ЮШН КАРГО-ПАРТС»

2.1 Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

Базою дослідження є ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс», форма власності – колективна.

ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» є дистриб'ютором запасних частин для вантажних автомобілів, причепів і напівпричепів, а також будівельної, сільськогосподарської та спеціальної техніки в Україні.

Підприємство є юридичною особою згідно законодавства України.

Товариство набуває прав юридичної особи з дня його державної реєстрації.

ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» має самостійний баланс, розрахунковий та інший, включаючи валютний, рахунки в установах банку, круглу печатку зі своїм найменуванням, кутовий та інші штампи, фірмовий знак, бланки та інші реквізити.

Підприємство є юридичною особою згідно законодавства України.

ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» набуває прав юридичної особи з дня його державної реєстрації.

Товариство має самостійний баланс, розрахунковий та інший, включаючи валютний, рахунки в установах банку, круглу печатку зі своїм найменуванням, кутовий та інші штампи, фірмовий знак, бланки та інші реквізити.

ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс», зареєстроване Деснянською районною в місті Києві державною адміністрацією 26 червня 2008 року.

Метою створення підприємства є:

- здійснення внутрішніх перевезення вантажів.

- комплексне обслуговування і ремонт автомобілів з дизельним уприскуванням;
- надання транспортних послуг внутрішніх перевезень вантажним транспортом на замовлення юридичних та фізичних осіб;
- надання транспортно-експедиційних послуг;
- надання послуг в галузі автотехнічного сервісного обслуговування;
- інформаційно-довідкове обслуговування фізичних та юридичних осіб;
- оперативна обробка замовлень на рідкісні запчастини;
- організація та проведення виставок, ярмарок, конференцій, аукціонів, торгів тощо;
- ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» було засноване в 2005 році. З того часу безперервно розвивається і вдосконалює якість власних послуг.

У 2007 році компанія увійшла до групи AD Україна, яку очолює холдинг «Автотехнікс», заснований в 1994 році - лідер ринку України.

Компанія займає 40% ринку . ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» формує власну збутову мережу по всіх регіонах України для зручності реалізації продукції. Метод збуту — збут через посередників, а саме екстенсивний (реалізація через максимальну кількість посередників — роздрібна і оптова торгівля).

Корпорація має власні регіональні представництва по всій території України. Оскільки виробнича дільниця сама виступає центром прибутку, вона здійснює не лише фінансовий, але й оперативний контроль за діяльністю підконтрольних підприємств.

Середньооблікова чисельність виробничого персоналу становить 338 осіб. Структура ПВП виглядає таким чином, робітники - 59%, технічний персонал – 9%, інженерно-технічні працівники – 8%, збутовий персонал – 10%, майстри – 2%, керівники середнього рівня – 10%.

З початку заснування підприємства здійснюється постійне вдосконалення якості сервісу надання послуг. Ключ до успіху знаходиться на перетині високої

якості пропонуванних ними запасних частин і високої якості надаваних транспортних послуг.

Очолює підприємство генеральний директор, якому підпорядковується заступник директора, головний логіст, головний бухгалтер, головний економіст (рис. 2.1).

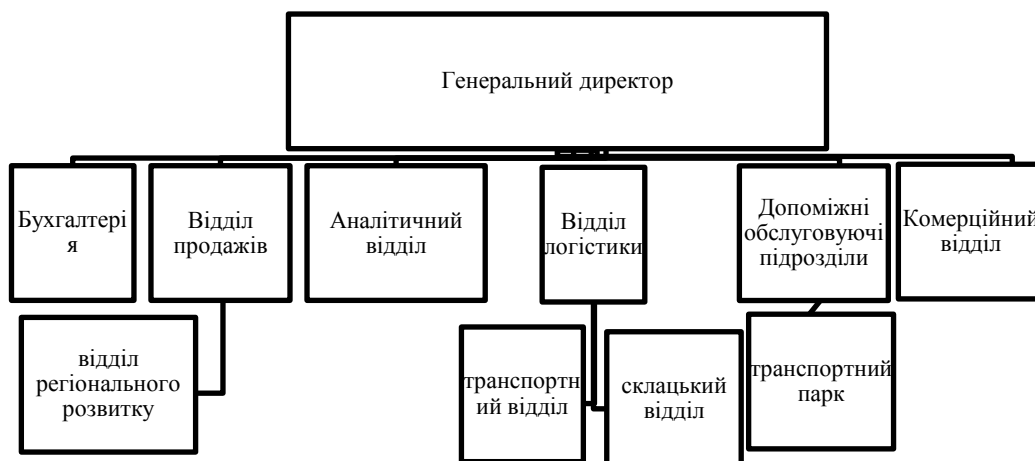


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

Джерело: складено автором

Майно підприємства складають виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства.

Джерелами формування майна підприємства є:

- грошові та матеріальні внески засновника;
- доходи, одержані від реалізації продукції, послуг, інші види господарської діяльності;
- кредити банків та інших кредиторів;
- доходи від цінних паперів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян у встановленому законодавством порядку;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Товариство має право змінювати статутний фонд. Збільшення статутного фонду може бути здійснено за одностайним рішенням зборів учасників. Поступка учасником особистої частки статутного фонду товариства іншому учаснику або третій особі, а також настання відповідних майнових наслідків у зв'язку із виключенням учасника з товариства відбувається на умовах і порядку, передбачених законодавством.

Поступка учасником особистої частки статутного фонду товариства іншому учаснику або третій особі, а також настання відповідних майнових наслідків у зв'язку із виключенням учасника з товариства відбувається на умовах і порядку, передбачених законодавством.

Учасники не мають відособлених прав на окремі об'єкти, що входять до складу майна товариства, в тому числі і на об'єкти, внесені у вигляді вкладу. Загальні відомості про діяльність підприємства наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Загальні відомості про діяльність ТОВ
«Автодистриб'юшн Карго Партс»

	Відомості
Повне найменування емітента	Публічне акціонерне товариство «Автодистриб'юшн Карго Партс»
Організаційно-правова форма	Публічне акціонерне товариство
Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ	37141112
Місцезнаходження	02222, м. Київ, вул. Закревського, 16
Керівник	Юзіков Сергій Леонідович, Генеральний директор , тел.: (056)790-16-02
Міжміський код, телефон, факс	+380(67)4447478
Електронна поштова адреса	http://cargo-parts.com.ua/

Джерело: складено автором

Товариство відповідає за своїми зобов'язаннями усім своїм майном. Учасники зазнають збитків у межах своїх вкладів. Товариство створює резервний фонд у розмірі десяти відсотків статутного фонду. Розмір щорічних відрахувань визначається зборами учасників, але розмір відрахувань не може бути меншим десяти відсотків суми чистого прибутку. В товаристві можуть

бути створені і інші фонди, розміри і порядок відрахувань до яких визначаються зборами учасників.

Із доходів, одержаних товариством, відшкодовуються матеріальні і прирівняні до них витрати, витрати на оплату праці, проценти за кредити, страхові внески, податки, платежі в бюджет. Залишок складає частки й прибуток суб'єкта господарювання.

Частина чистого прибутку товариства після відрахувань в резервний та інші фонди підлягає розподілу між учасниками пропорційно їх часткам у статутному фонді товариства.

Розвиток підприємства здійснюється на основі зростання попиту споживачів на продукцію та послуги підприємства, що обумовлено наступними факторами:

- зростанням доходів населення та відповідним підвищенням платоспроможного попиту;
- активною рекламою продукції та послуг підприємства;
- розширенням асортименту товарів і послуг національного виробництва та підвищенням їх якості;
- накопиченим досвідом роботи на автотехнічному ринку України;
- високої кваліфікації менеджерів і виробничого персоналу;
- упровадженням повного виробничого циклу обслуговування споживачів;
- зручного місця господарської діяльності підприємства в м. Києві.

Таким чином, у підрозділі проаналізовано господарсько-правові засади підприємства. Базою дослідження обрано товариство з обмеженою відповідальністю «Автодистриб'юшн Карго Парте. Метою діяльності підприємства є: комплексне обслуговування і ремонт автомобілів з дизельним уприскуванням; надання транспортних послуг внутрішніх перевезень вантажним транспортом на замовлення юридичних та фізичних осіб; надання послуг в галузі автотехнічного сервісного обслуговування; інформаційно-довідкове обслуговування

фізичних та юридичних осіб; оперативна обробка замовлень на рідкісні запчастини; організація та проведення виставок, ярмарок, конференцій, аукціонів, торгів тощо; постачання та продаж запасних частин до сільськогосподарської техніки світових виробників.

Аналіз техніко-економічних показників господарської діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» дозволить охарактеризувати сучасний стан фінансових результатів, основних фондів, ефективності господарської діяльності та діяльності персоналу підприємства. Для підвищення валідності дослідження проведемо аналіз активів та пасивів балансу ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс».

Аналіз динаміки активів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» дозволяє порівняти абсолютні та відносні фінансові результати підприємства за аналізований період (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Аналіз динаміки активів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» за 2016-2018 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2016р.	2017р.	2018р.	16/17р.	17/18р.	16/17р.	17/18р.
1	Всього майна, тис грн.	154295,90	189327,60	226895	35031,7	37567,4	22,7	19,8
2	Основні засоби й необоротні активи тис грн.	6195,0	6164,30	8872	- 30,7	2707,7	-1	44
3	Оборотні активи тис грн.	148100,8	183163,3	218023	35062,5	34859	23,6	19
3.1	Матеріальні запаси тис грн.	88647	121163,3	154221	32516,3	33057,7	36,6	27
3.2	Кошти тис грн.	30750,40	30505	29427	- 245,4	-1078	-1	-6
3.3	Дебіторська заборгованість тис грн.	28528	31188,8	34100	2660,8	2911,2	9	10
3.4	Інші оборотні активи тис грн.	175,4	306,20	275	130,8	- 31,2	64,5	-11

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистриб'юшн Карго-партс»

Як видно з таблиці 2.2, майно (активи) підприємства за період 2016-17 рр. збільшилось на 35071,70 тис. грн. або на 22,7% у порівнянні з 2016 роком та становили 169327,6 тис. грн., і на 19,8 % у порівнянні з 2017 роком та становили 226895 тис. грн. Це збільшення відбулося за рахунок значного збільшення оборотних активів. Оборотні активи у 2017 році становили 183163,3 тис грн. та збільшились у порівнянні з попереднім роком на 35062,5 тис. грн. або на 23,6%. У 2018 році оборотні активи становили 218023 тис грн. , що на 34859,7 тис. грн. або 19% більше ніж у попередньому році. Значною мірою ця зміна відбулася за рахунок збільшення матеріальних запасів. У 2017 році дебіторська заборгованість зросла на 2662,8 тис. грн. або на 9% порівняно з попереднім роком та становить 31188,8 тис.грн. У 2018 році дебіторська заборгованість зросла до 34100 тис. грн. , що на 2911,2 тис. грн. або на 10% більше ніж у 2017 році, у зв'язку з розширенням клієнтської бази на 30 %. Водночас, спостерігається збільшення матеріальних запасів . У 2017 році вартість матеріальних запасів становить 121163,3 тис. грн., що на 32516,3 тис. грн. або 36,6% більше ніж у попередньому році. У 2018 році вартість матеріальних запасів становить 154221 тис. грн., що на 33057,7 тис. грн. або 27 % більше ніж у 2017 році. Таке збільшення пояснюється тим, що підприємство відкрило у 2017 році - два нових склади (у Харкові та Львові) , а у 2018 році підприємство відкрило чотири нових склади (в Сумах, Житомирі, Херсоні, Хмельницьку), відповідно, тому необхідно було збільшити кількість запасів.

Що стосується основних засобів підприємства, то у 2017 році вони зменшились на 30,7 тис. грн. або на 1%. У 2018 році основні засоби та необоротні активи збільшились на 2707,7 тис. грн або на 44% ніж у 2017 році. Збільшення основних засобів протягом аналізованого періоду пояснюється тим, що було закуплено обладнання для нових складів ,та закуплено транспорт Ford Tranzit Connect (3 шт) та обладнання для функціонування складу , тому збільшилась і кредиторська заборгованість.

Відомості, які приводяться в пасиві балансу, дозволяють визначити, які зміни відбулися в структурі власного й позикового капіталу, скільки

притягнуто в оборот підприємства довгострокових і короткострокових позикових засобів.

Аналіз джерел формування пасивів дозволив зробити наступні висновки. Власний капітал підприємства має тенденцію до щорічного зростання: в 2017 р. він збільшився на 23397 тис. грн в порівнянні з 2016 році, та зріс у 2018 році на 17878,6 тис. грн.. Таке зростання відбулося за рахунок зросту нерозподіленого прибутку в 2017 р. на 23393,7 тис. грн. порівняно з 2016 роком, а у 2018 – на 17378,6 тис. грн. тобто підприємство має достатньо коштів для інвестування на розвиток виробництва. Такі зміни свідчать про ефективну роботу підприємства.

Для аналізу основних фондів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» будемо користуватися вихідними даними, представленими в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Вихідні дані для аналізу основних фондів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№	Показники	2016р.	2017р.	2018р.
1	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	350734,1	474887,6	599506
2	Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	282	270	286
3	Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	6154,4	5980,5	8784
4	Первісна вартість ОЗ на початок року, тис. грн.	11439,4	13004,1	15260
5	Первісна вартість ОЗ на кінець року, тис. грн.	13004,1	15457,0	21166
6	Вартість ОЗ, що поступили за рік, тис. грн.	1001	901,1	2905
7	Вартість ОЗ, що вибули за рік, тис. грн.	980	1026	1026
8	Знос основних засобів, тис. грн.	6849,7	6164,3	12382

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистриб'юшн Карго-партс»

Як зазначалося вище, фондівіддача – основний показник ефективності використання основних засобів виробництва, доцільно використовувати за однакових умов виробництва: галузевої спрямованості, регіональних умов об'ємно-планувальних, конструкторських рішень продукції тощо. Оцінка фондівіддачі повинна враховувати й матеріаломісткість виробництва, оскільки остання може суттєво змінювати цей показник. Крім того показник

фондовіддачі доцільно застосовувати при дослідженні динаміки використання основних засобів.

Обчислимо показники ефективності використання основних виробничих фондів та узагальнимо їх в табл 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз основних фондів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№	Показник	Формула розрахунку	Роки			Відносне відхилення, %	Відносне відхилення, %
			2016	2017	2018	16/17р	17/18р
1	Фондовіддача	Виручка від реалізації/Залишкова вартість ОФ	56,9	79,4	80,7	39	-14,1
2	Фондоозброєність	Залишкова вартість ОФ/середньооблікова кількість працюючих	21,82	22,15	30,71	1,5	39
3	Коефіцієнт надходження ОЗ	Вартість ОЗ, що поступили за рік / Первісна вартість ОЗ на кінець року	0,08	0,06	0,14	1	35
4	Коефіцієнт вибуття ОЗ	Вартість ОЗ, що вибули за рік / Первісна вартість ОЗ на початок року	0,09	0,08	0,7	-8	85
5	Коефіцієнт зношення ОЗ	Сума зносу ОЗ/Первісна вартість ОЗ	0,52	0,61	0,58	17	-5
6	Коефіцієнт придатності ОЗ	Залишкова вартість ОЗ/Первісна вартість ОЗ	0,47	0,38	0,42	-20,1	10,1
7	Строк відновлення ОЗ	ОЗ на початок року/вартість ОЗ, що надійшли	11,43	14,43	5,25	26	-64,2

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистриб'юшн Карго-партс»

Результати проведеного аналізу дозволяють узагальнити ряд висновків. Основні фонди підприємства достатньо зношені (58%), тому потребують відновлення. В 2018 р. Основні засоби було оновлені в 2018 році на 14 % , оскільки було придбано три автомобілі та обладнання для нових складів.

Позитивною динамікою є збільшення показника фондівіддачі протягом аналізованого періоду. Зростання показника в цьому періоді відбулося за рахунок зміни структури основних фондів. Також позитивною динамікою є збільшення показників фондоозброєності, у 2018 році вона збільшилась до 30,71. Негативним є щорічне збільшення коефіцієнту зносу. В 2016 він складав 0,52, у 2018 році збільшився до 0,61, а у 2018 зменшився за рахунок оновлення основних засобів (на 14 %) та складав 0,58.

Тепер необхідно вивчити показники обігу оборотних коштів. Вихідні дані аналізу оборотних активів підприємства подано в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз оборотних коштів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№ п/п	Показники, тис. Грн	2016	2017	2018
1	Запаси	88647,5	121167,3	154221
2	Дебіторська заборгованість	28528	31188,8	34100
3	Грошові кошти та їх еквіваленти	30750	30505	29427
4	Інші оборотні активи	175,4	306,2	275
5	Разом оборотні активи	148100,8	183163,3	218023
6	Виручка від реалізації	350754,1	494884,7	599506

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистриб'юшн Карго-партс»

Вихідні дані та результати аналізу ефективності використання трудового персоналу подані в таблицях 2.6-2.10.

Таблиця 2.6 – Аналіз ефективності використання фонду заробітної плати на ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс».

№ п/п	Показники	Роки			Відхилення, 17/16		Відхилення, 18/17	
		2016	2017	2018	абс. ±	відн. %	абс. ±	відн. %
1	Чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн.	350734	474887,6	599506	1241253,6	35	124618,4	26,2
2	Фонд оплати праці, тис. грн..	32176,2	28701	33490,6	-3475,2	-11	4789,6	16,7
3	Середньооблікова чисельність працівників.	282	270	286	-12	-14,1	16	5,9

Продовження таблиці 2.6

4	Середньорічний виробіток одного працівника (р1/р3) тис. грн./осіб	1243,74	1758,84	2096,17	515,1	40,2	337,3	19,1
5	Середньорічна заробітна плата одного робітника (р.2/р.3) тис. грн.	114,1	106,3	117,1	-7,8	-7	10,8	10,1

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистрибушин Карго-партс»

Фонд оплати праці у 2017 році зменшився порівняно з попереднім роком на 11% , це пояснюється тим, що у цьому році зменшилась кількість працівників на 12 .У 2018 фонд зріс на 16,7% та становив 21780 тис. грн., таке стрімке зростання зумовлено тим, що у цьому році було прийнято на роботу 17 працівників. Аналіз продуктивності праці показав, що середньомісячний виробіток на одного працівника збільшувався протягом усіх періодів.Так, якщо у 2016 році виробіток складав 1243,74 тис. грн., то в 2018 вже 2096,17 тис. грн.

Таблиця 2.7 - Рух робочої сили ТОВ «Автодистриб'юшин Карго Партс»

№ п/п	Показник	Роки			Відхилення 2017/2016		Відхилення 2018/2017	
		2016	2017	2018	Абс. ±	Відн. %	Абс. ±	Відн. %
1	Прийнято працівників, осіб	6	16	17	10	167	1	6
2	Вибуло працівників, осіб	3	14	4	11	367	-10	-71
3	з них: з причин скорочення штатів;	-	-	-	-	-	-	-
4	За власним бажанням	3	14	4	11	367	-10	-71
5	Облікова чисельність штатних працівників на кінець звітного періоду, осіб	282	270	286	-12	0,96	16	6,1
6	Коефіцієнт обороту з найму працівників	0,02	0,06	0,06	0,04	179	0	0
7	Коефіцієнт обороту з вибуття	0,01	0,05	0,01	0,04	387	-0,04	-73
8	Коефіцієнт плинності кадрів, %	0,01	0,05	0,01	0,04	3874,87	-0,04	-73

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистрибушин Карго-партс»

Ефективність використання персоналу та виконання плану по праці будь-якого підприємства, можна оцінити за кількістю відпрацьованих днів і годин одним працівником за аналізований період часу, а також за рівнем використання фонду робочого часу. Результати аналізу в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз використання трудових ресурсів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№ п/п	Показники	Роки			Відхилення 2017/2016		Відхилення 2018/2017	
		2016	2017	2018	абс.	відн. , %	абс.	відн. , %
1	Чисельність працівників, осіб	282	270	286	-12	-4	16	1,06
2	Відпрацьовано за один рік одним робітником.	425,07	452,91	352,81	27,84	7,1	-0,10	-23
3	Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	8	0	0	0	0
4	Фонд робочого часу за рік одним працівником (5р./1р.), годин	3353,03	3733,92	3047,12	380,89	11	-686,8	-18
5	Фонд робочого часу людино-годин	958968	978281	1036021	19313	2,2	57740	6

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистриб'юшн Карго-партс»

Як видно з таблиці 2.10., Кількість відпрацьованих днів одним працюючим протягом аналізованого періоду у 2017 році збільшилась на 28 днів , а у 2018 зменшилась на 89 людино-годин. Фонд робочого часу в 2017 році збільшився на 19313 людино-годин, а у 2018 на 57740, що відбулося за рахунок збільшення чисельності працівників підприємства.

Таким чином, беручи до уваги результати проведеного аналізу виробничо-господарської діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» можна зробити висновок, що підприємство належним чином функціонує в ринковому середовищі України.

2.2 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

Для більш глибокої характеристики фінансового стану підприємства проаналізуємо абсолютні показники фінансової стійкості, які доповнимо показниками фінансового стану ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» у табл. 2.9. Дані показники це розрахунки, засновані на звітах компанії та іншій інформації, що використовуються для характеристики фінансової структури компанії.

Таблиця 2.9 – Показники фінансового стану ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№	Показник, рекомендовані значення	Формула розрахунку	Роки			Відхилення			
			2016	2017	2018	абс., 17/16	відн. 17/16	абс. ± 18/17	відн. 18/17
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), $K_{\text{фін. нез}} > 0,6$	Власний капітал / Валюта балансу	0,29	0,36	0,43	0,07	24,1	0,07	19
2	Коефіцієнт маневреності власного капіталу, $K_{\text{маневр}} > 0,35$	Власні оборотні активи / Власний капітал	0,81	0,89	0,88	0,08	9	-0,01	-2,1
3	Коефіцієнт ліквідності оборотних засобів, $K_{\text{ліквід}} > 1,8$	Оборотні активи / Оборотні пасиви	1,23	1,39	1,44	0,16	13,2	0,05	4
4	Коефіцієнт оборотності товарних запасів, $K_{\text{об тов зап}} > 3,2$	Сукупні витрати на реалізацію продукції / Вартість запасів	3,35	3,02	3,02	-0,33	-10	0	0
5	Коефіцієнт прибутковості обсягів продаж, $K_{\text{п.о.пр}} > 6,7\%$	Прибуток / Обсяги продажу	0,14	0,20	0,21	0,06	42,8	0,01	5

Продовження таблиці 2.6

6	Коефіцієнт прибутковості абсолютних активів, $K_{п.а.а} > 15\%$	Прибуток до оподаткування/ Абсолютні активи	1,6	3,18	4,20	1,58	98,7	1,01	32
---	--------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------	-----	------	------	------	------	------	----

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автомобільний Карго-партс»

Аналізуючи отримані результати, можна зробити наступні висновки. Коефіцієнт автономії нижче нормативного значення, проте демонструє стійке зростання. У 2018 році показник майже наблизився до нормативного значення. Це свідчить про те, що у формуванні активів підприємства залучений капітал відіграє вже більшу роль.

Коефіцієнт оборотності запасів у 2016 році – 3,35, що вище нормативного значення. Таке значення показника характеризує високу ефективність взаємодії служби закупівель і служби продажів. Але у 2017 році коефіцієнт знизився до 3,02, тобто запаси стали обертатися повільніше, це є не дуже позитивною тенденцією.

Водночас зростає значення коефіцієнта маневреності робочого капіталу. Це свідчить про те, що оборотний капітал у все більшій мірі формується за допомогою власного капіталу, що позитивно відображається на платоспроможності підприємства і є позитивним сигналом для можливих кредиторів. Коефіцієнт зростання обсягів продажів протягом аналізованого періоду також підвищується, так у 2016 році він становить 15 %, у 2017 збільшується до 20%, а у 2018 - до 21%. Зростання цих показників означає загальне зростання ефективності управління підприємством.

Тепер необхідно вивчити показники обігу оборотних коштів. У подальшому аналізі слід встановити, під впливом яких чинників змінилась наявність власних обігових коштів на кінець звітного періоду порівняно з даними на початок звітного періоду. Вихідні дані аналізу оборотних активів підприємства подано в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз оборотних коштів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№ п/п	Показники, тис. Грн	2016	2017	2018
1	Запаси	88647,5	121167,3	154221
2	Дебіторська заборгованість	28528	31188,8	34100
3	Грошові кошти та їх еквіваленти	30750	30505	29427
4	Інші оборотні активи	175,4	306,2	275
5	Разом оборотні активи	148100,8	183163,3	218023
6	Виручка від реалізації	350754,1	494884,7	599506

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистриб'юшн Карго-партс»

Результати аналізу оборотних коштів узагальнено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Аналіз стану оборотних активів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№	Коефіцієнт, рекомендовані значення	Формула обчислення	2016	2017	2018	Відн. відх. 16/15, %	Відн. відх. 17/16, %
1	Коефіцієнт обороту оборотних активів	Виручка від реалізації/оборотні активи	2,37	2,7	2,75	14	2
2	Оборотність оборотних активів, дні	360 / к-т оборотності оборотних активів	152	133,24	130,92	-12,1	-2,2
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації/дебіторська заборгованість	12,3	15,87	16,58	29	4
4	Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	360 / к-т оборотності дебіторської заборгованості	29,28	22,69	20,48	-23	9
5	Коефіцієнт обороту запасів	Виручка від реалізації/запаси	3,96	4,08	3,89	3,1	-5,3
6	Оборотність запасів, дні	360 / к-т оборотності запасів	99,9	88,14	92,61	-3	5

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистриб'юшн Карго-партс»

Аналіз даних таблиці 2.11 показує, що всі коефіцієнти оборотних активів підприємства збільшились протягом аналізованого періоду. Коефіцієнт

оборотності оборотних активів у 2017 році зріс на 14% та становив 2,7, у 2018 збільшився на 2% та становив 2,75. Відповідно оборотність у днях знизилась у 2017 році до 133,34, а у 2018 до 130,92. Такі зміни вказують на зростання ефективності використання майна підприємства, яке відбулось за рахунок скорочення тривалості обігу оборотного капіталу.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості також зростає у 2017 році на 29 %, а у 2018 на 4% відносно попереднього року і становить 16,58. Відповідно оборотність дебіторської заборгованості у днях знизилася до 22,69 днів порівняно у 2017 році, та до 20,48 у 2018 році. Така тенденція є позитивною для підприємства. Коефіцієнт оборотності запасів підвищився з 3,96 до 4,08 у 2017 році, але у 2018 показник знизився до 3,89. Таким чином, оборотність запасів у днях знижувалась у 2017 році та становила 88,14, що на 3% менше ніж у попередньому році, а у 2018 році кількість оборотів запасів у днях збільшилась з 88,14 до 92,61. Отримані результати відображають ефективність роботи підприємства щодо запасів протягом аналізованого періоду.

Загалом отримані результати свідчать про те, що підприємство продовжує ефективно функціонувати і нарощувати свої потужності. Проте зростання дебіторської заборгованості створює загрозу, пов'язану з можливістю подальшого зростання ефективності функціонування виробництва.

Наступним етапом проведення економічної діагностики є вивчення динаміки джерел фінансування ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс». Аналіз представлений у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Аналіз динаміки джерел фінансування ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» за 2016-2018 рр., тис. грн.

№ п п	Джерело капіталу	Фактичні дані балансу			Відхилення			
		2016	2017	2018	Абс. 16/17,	Абс. 17/18,	Відн. 16/17, %	Відн. 17/18, %
1	Загальна сума фінансових ресурсів	154295,9	189327,6	226895	35031,7	37567,4	22	19,8

Продовження таблиці 2.12

2	Власний капітал	33792,7	57186,4	75065	23393,7	17878,6	69	31
2.1	Пайовий капітал	17500,0	17500,0	18000	0	500	0	2
2.2	Нерозподілений прибуток	16217,7	39611,4	56990	23393,7	17378,6	44	43,8
2.3	Резервний капітал	75	75	75	0	0	0	0
3	Позиковий капітал	120503,1	132141,2	151830	11638,1	19688,8	9,6	14,8
3.1	Кредиторська заборгованість	120503,1	132141,2	151830	11638,1	19688,8	9,6	14,8

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автомобільний Карго-партс»

За рахунок збільшення позикового капіталу сума фінансових ресурсів збільшилась на 11638,1 тис. грн. порівняно з 2016 роком, та на 19688,8 тис. грн. порівняно з 2017 роком. Цей ріст саме тому, що збільшилась кредиторська заборгованість підприємства, адже протягом аналізованих періодів підприємство збільшувало кількість запасів, транспорту, відкривало нові склади, закуповувало обладнання.

Наступним етапом проведення економічної діагностики є вивчення складу, ефективності використання основних фондів підприємства. Так, при вивченні складу майна підприємства звертають велику увагу на стан основних фондів з погляду їх технічного рівня, продуктивності, економічній ефективності, фізичного й морального зносу.

Критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність. Ліквідність підприємства означає спроможність перетворювати свої активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх строку швидко і без втрат його ринкової вартості.

Для оцінки платоспроможності в короткостроковій перспективі проаналізуємо значення показників у табл.2.13

Таблиця 2.13 – Аналіз показників ліквідності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№	Показник, рекомендовані значення	Формула розрахунку	2016	2017	2018	Відхилення			
						абс., 17/16	відн. 17/16	абс. ± 18/17	відн. 18/17
1	Коефіцієнт поточної ліквідності, $K_{пл} > 1,5-2$	Оборотні активи/Поточні зобов'язання	1,23	1,39	1,44	0,16	-87	0,05	4
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності, $K_{шл} 0,7 < K < 1,5$	(Оборотні активи-Запаси)/Поточні зобов'язання	0,49	0,47	0,42	-0,02	-5	-0,05	-10
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{шл} > 0,2$	Грошові кошти та їх еквіваленти/Поточні зобов'язання	0,26	0,23	0,19	-0,02	-10,1	-0,04	84,1
4	Співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості, $C_{д/к} > 1$	Дебіторська заборгованість /кредиторська заборгованість	0,24	0,25	0,22	-0,01	6,2	-0,03	-10

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистриб'юшн Карго-партс»

Коефіцієнт поточної ліквідності у 2016 році 1,23. Такий показник свідчить про те, що оборотних активів достатньо для покриття поточних зобов'язань. У 2017 році коефіцієнт збільшився на 16% за рахунок збільшення запасів та дебіторської заборгованості. У 2018 році в компанії залишилось 1,41 гривень на кожен гривню поточних зобов'язань. Це означає, що підприємство з високою ймовірністю буде розраховуватися по своїх зобов'язаннях. Коефіцієнт швидкої ліквідності протягом аналізованого періоду знаходиться нижче нормативного значення, та спостерігається зниження даного показника. Якщо положення підприємства стане критичним, то в 2018 році воно зможе погасити 42% поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом

аналізованого періоду знаходиться в межах нормативного значення, але має тенденцію до спаду. Це свідчить про те, що зобов'язання підприємства збільшуються швидше ніж розширюються готівкові ресурси підприємства. Співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості нижче нормативного значення. Це означає, що дебітори заборгували підприємству більше коштів, ніж підприємство отримало від постачальників.

Отже, показники ділової активності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» мають тенденцію до збільшення. Таким чином, відповідно до проведеного аналізу, можна зробити висновок, що ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» має задовільний рівень фінансово-економічного стану, але деякі показники потребують покращення.

2.3 Діагностика системи управління процесом формування прибутку ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

Управління процесом формування прибутковості повинно бути спрямоване на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.

Прибуток – найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства представляє собою різницю між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції. Під доходом розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком

зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Прибутковість ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» визначається абсолютним показником – прибутком та відносним показником - прибутковістю. Рентабельність є відносним показником ефективності управління формування прибутковістю підприємства, яка забезпечує можливість порівняння отриманого результату з понесеними витратами. Для оцінки рентабельності підприємства проаналізуємо динаміку фінансових результатів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс». Аналіз динаміки фінансових результатів в табл. 2.14

Таблиця 2.14 – Оцінка рівня й динаміки фінансових результатів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№ п/ п	Показники	Роки			Відхилення 2017/2018		Відхилення 2018/2017	
		2016	2017	2018	абс.	відн., %	абс.	відн. %
1	Чистий дохід , тис.,грн.	350734, 1	474887,6	599506	124154	35	124618	26
2	Собівартість реалізованої продукції, тис.,грн.	230577, 5	313946,5	410025	83369	36	96078,5	31
3	Валовий прибуток, тис.,грн.	120166, 6	160941	189481	40784,4	34	28540	18
4	Інші операційні доходи, тис. грн	2059,4	5571	6805	3511,6	171	1234	22
5	Адміністративні витрати, тис.,грн.	13444,7	7404	7229	-6040,7	-45	-175	-2,1
6	Витрати на збут, тис.,грн.	33658	29119	34196	-4539	-13	5077	17
7	Інші операційні витрати, тис.,грн.	19202	15458	14344	-3477	-19	-1114	-8
8	Фінансові результати від операційної діяльності, тис.,грн.	58908,0 3	114534	140517	55625,9 7	94	25983	23
9	Інші фінансові доходи, тис.,грн.	67	67	177	0	01	110	164

Продовження таблиці 2.14

10	Інші доходи, тис.,грн.	81,9	51	14	-30,9	-38	-37	-73
11	Фінансові витрати, тис.,грн.	9763	17495	17221	7732	1,79	-274	-2
12	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, тис.,грн.	49226	97157	123507	47931	97,2	26350	27
11	Податок на прибуток, тис.,грн.	5036	17491	22231,2 6	12455	247	4740,26	29
12	Чистий прибуток, тис.,грн.	44189,8	79666	101275, 7	35476,2	78	21609,7	27

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автомобільний Карго-партс»

Рівень собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2017 році проти рівня 2016 року був більше на 83369 тис. грн., у 2018 році собівартість становила 410025 тис., що на 96078,5 тис. грн. більше ніж у попередньому році. При порівнянні величини адміністративних і витрат на збут та загальної собівартості реалізації спостерігається, що найбільший вплив мають собівартість та витрати на збут. Протягом аналізованого періоду підприємство працює прибутково. Чистий дохід зростає відповідно до 2016 року на 124154 тис. грн., а до 2018 року – на 124618 тис. грн., що привело до отримання підприємством в 2018 році чистого прибутку в розмірі 101275,7 тис. грн. Як висновок, слід сказати, що позитивний фінансовий результат на всіх етапах формування чистого прибутку зумовлений в основному зростанням реалізації продукції, тобто ростом як валових, так і чистих доходів підприємства.

Для формування конкретних висновків щодо одержання фінансових результатів проведемо кореляційно-регресійний аналіз (пункт 2.4), який дозволить вивчити й виміряти вплив окремих факторів на величину результативного показника.

ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» для оцінки ефективності своєї підприємницької діяльності використовує показники рентабельності. Проаналізуємо їх у таблиці 2.15

Таблиця 2.15 - Аналіз прибутку (збитку) та рентабельності роботи ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

№ п/п	Показники	Роки			Відхилення 2017/2016р		Відхилення 2018/2017	
		2016	2017	2018	абс. ±	відн. %	абс. ±	відн. %
1	Виручка від реалізації, тис. грн.	350734,1	474887,5	599506	124153,4	35	124618,5	26,2
2	Чистий прибуток ,тис. грн.	44 189,8	79661,1	101275,7	35471,3	79,1	21614,6	27
3	Сукупні витрати на реалізацію тис.	66304	51978	55769	-14326	-28	3791	7
4	Прибуток до оподаткування, тис.,грн.	49226	97157	123507	47931	97,1	26350	27
5	Собівартість реалізованої продукції, послуг, тис. грн.	230578,4	313946,9	410025	83368,5	36	98078,1	31
6	Власний капітал , тис. грн	33792,7	57186,4	75065	23393,7	69	17878,6	31
7	Активи, тис. грн	154 295	189327,6	226895	35032,6	23	37567,4	20
8	Основні засоби, тис.,грн.	6154,4	5980,5	8784	-173,9	-3	2803,5	47
9	Нерозподілений прибуток, тис.,грн	16217,7	39611,4	56990	23393,7	44	17378,6	44
10	Рентабельність (збитковість) власного капіталу %	1,31	1,39	1,35	0,09	7,1	-0,04	-3,1
11	Чиста рентабельність (збитковість) ,%	0,19	0,25	0,24	0,06	32	-0,01	-3

Продовження таблиці 2.15

12	Чиста рентабельність (збитковість) реалізованої продукції, %	0,13	0,17	0,17	00,4	33	-	-
13	Рентабельність (збитковість) активів, %	0,29	0,42	0,45	0,13	47	0,03	6
14	Коефіцієнт реінвестування, %	0,37	0,50	0,56	0,13	35	0,07	13,1
15	Рентабельність основних засобів, %	7,18	13,32	11,53	6,14	86	-1,79	-13
16	Рентабельність діяльності, %	1,35	1,87	2,21	0,52	39	0,5	18

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1 ТОВ «Автодистрибушин Карго-партс»

Аналіз даних таблиці 2.15 показав, що рентабельність власного капіталу ТОВ «Автодистрибушин Карго Партс» в 2017 році склала -1,39% , що на 7% більше , ніж у 2016 році. Водночас, рентабельність у 2018 році становить – 1,39%, що на 3% менше, ніж у 2017 році. У динаміці можна спостерігати збільшення коефіцієнта рентабельності активів у 2017 р., та відбувається зростання і у 2018 році. Рентабельність основних фондів збільшилась з 7,18% до 13,32% , але у 2018 році відбулось зменшення цього показника до 11,53%. Коефіцієнти рентабельності діяльності свідчать про підвищення рівня ефективності управління формування прибутковості підприємства. Підприємство характеризується достатнім рівнем прибутковості від реалізації своєї продукції. Все більше коштів власники залишають компанії для інтенсифікації її діяльності. Якщо в 2016 році було реінвестовано 37 % чистого прибутку в ТОВ «Автодистрибушин Карго Партс», то в 2017 р. - вже 50%, при тому, що обсяг чистого прибутку зростає, а у 2018 р. -56 %. Таку зміну слід розглядати як позитивну, адже збільшилась частка коштів, яка направляється на

розвиток підприємства. Це говорить про те, що власники розглядають ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» як перспективний актив, тому бажають посилити фінансове становище компанії.

Таким чином, проаналізувавши показники рентабельності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс», можна зробити висновок, що всі напрямки діяльності підприємства, є достатньо прибутковими і знаходяться на середньому рівні. Причиною збільшення показників є збільшення чистого прибутку та зменшення витрат. Найвищими показники рентабельності були в 2018 році. Отже, управління процесом формування прибутку здійснюється на достатньому рівні.

2.4. Таксономічний аналіз чинників формування ефективної системи управління формуванням прибутковості підприємства

Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та їх сталий розвиток багато в чому визначаються стабільністю й достатністю їх ресурсної бази. Як відомо, основною метою будь-якого підприємства є отримання прибутку. Однак, нестабільний стан в Україні, викликаний рядом економіко-політичних факторів, негативно позначився на результатах діяльності практично всіх підприємств країни, в тому числі і на «Автодистриб'юшн Карго Партс»

Ефективне управління сучасним підприємством неможливо без використання сучасних методів економіко-математичного моделювання, економічного та статистичного аналізу. На діяльність будь-якого підприємства впливають різні фактори.

Щоб досягти ефективного управління прибутком на підприємстві, необхідно обрати модель, яка повинна бути нерозривно пов'язана зі всіма складовими фінансового менеджменту на підприємстві і є методологічною основою прийняття управлінських рішень. У виборі моделі враховано низку факторів, які пов'язані з особливостями господарювання підприємства, його фінансовими можливостями та загальною стратегією розвитку. Процес

моделювання є досить актуальним, адже вдало вибрана модель є запорукою життєздатності підприємства в майбутньому періоді.

Ефективне управління прибутком є дуже важливим та актуальним, що зумовило дослідження у роботі низки питань щодо використання прибутку підприємства, а саме його економічної природи; його місця в діяльності підприємства; правомірності та доцільності розгляду прибутку як об'єкта управління; інструментарію розподілу прибутку. Розмаїтість підходів до визначення поняття прибутку свідчить про різне його трактування. Прибуток варто розглядати не тільки як кінцевий фінансовий результат комерційної діяльності і показник ефективності дистриб'юторського підприємства, а й як основну стратегічну його мету, стимул до подальшого розвитку через грошові заощадження.

Для ефективного управління прибутком на дистриб'юторському підприємстві потрібно обрати певну модель для менеджменту під час обрання напрямку здійснення тих чи інших заходів у разі зміни обставин. Під час вибору моделі управління прибутком менеджер має звернути увагу на фактори, які пов'язані з особливостями господарювання підприємства, його фінансовими можливостями та загальною стратегією розвитку.

Для побудови таксономічної моделі використано показники, що характеризують ефективність управління прибутковістю «Автодистриб'юшн Карго Парте». При цьому дані показники поділяються на стимулятори та дестимулятори. Розглядаючи стимулятори, слід відмітити, що прийнятним значенням слід вважати найбільше значення даного показника, а у випадку дестимуляторів – найменше.

Основними показниками, що використовуються у даній моделі, є:

- собівартість реалізації продукції підприємства;
- чистий прибуток;
- адміністративні витрати;
- показник фінансової стійкості;
- коефіцієнт незалежності.

Відповідно, стимуляторами у даній моделі виступатимуть чистий прибуток, фінансова стійкість та коефіцієнт незалежності. Дестимуляторами у свою чергу є собівартість реалізації продукції та адміністративні витрати. Вхідні дані для даного аналізу наведені у табл. 2.16

Таблиця 2.16 – Вхідні дані для таксономічного аналізу ефективності управління прибутковістю «Автодистриб'юшн Карго Партс»

Показник	Роки		
	2016	2017	2018
Собівартість (x_1), тис. грн.	230578	313947	410025
Чистий прибуток, тис. грн. (x_2)	44189	79666	101275
Адміністративні витрати, тис. грн. (x_3)	13144	7401	7229
Коефіцієнт фінансової стійкості (x_4)	0,19	0,23	0,26
Коефіцієнт незалежності (x_5)	0,29	0,36	0,43

Наступним кроком є побудова матриці спостережень та стандартизація досліджуваних ознак. Вона дозволяє перетворити вихідні дані у безрозмірні величини, що значним чином полегшує даний аналіз. По кожному показнику визначається середнє значення. Далі кожний елемент матриці ділиться на середнє значення ознаки.

Для проведення подальших розрахунків необхідна стандартизація, яка дозволяє звести всю одиницю виміру до безрозмірної величини, тобто вирівняти значення ознак [3]. Для цього слід визначити середнє значення за кожним показником:

Таблиця 2.17 – стандартизація показників ефективності управління прибутковістю «Автодистриб'юшн Карго Партс»

Показник	$x_{1сер}$
Собівартість, тис. грн. (x_1)	318183
Чистий прибуток, тис. грн. (x_2)	75043,3

Продовження таблиці 2.15

Адміністративні витрати, тис. грн. (x_3)	9258
Коефіцієнт фінансової стійкості (x_4)	0,22
Коефіцієнт незалежності (x_5)	0,36

Необхідно провести стандартизацію показників за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}, \quad (2.1)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення признака j для одиниці i ;

x_{ij} – елементи матриці стандартизованих значень;

x_j – середнє значення.

Таблиця 2.18 – Стандартизована матриця ефективності управління прибутковістю «Автодистриб'юшн Карго Парте»

Показник	2016р.	2017р.	2018р.
Собівартість, тис. грн. (x_1)	0,70	0,98	1,2
Чистий прибуток, тис. грн. (x_2)	0,5	1,06	1,3
Адміністративні витрати, тис. грн. (x_3)	1,4	0,79	0,78
Коефіцієнт фінансової стійкості (x_4)	0,8	1,04	1,18
Коефіцієнт незалежності (x_5)	0,8	1	1,19

Після побудови стандартизованої матриці, необхідно сформувати вектор-еталон. Для дестимуляторів слід обрати найменше значення; для стимуляторів – найбільше. Далі необхідно знайти відстань між окремими значеннями ознак та вектором-еталоном, що розраховується наступним чином:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum (z_{ij} - z_{0j})^2}, \quad (2.2)$$

де C_{i0} – відстань між значеннями ознак та вектором-еталоном;

z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника в період часу i ;

z_{0j} – стандартизоване значення j -го показника в еталоні.

Наступним кроком є розрахунок проміжного показника, необхідного для визначення коефіцієнта таксономії:

$$C_0 = C_{\text{сер}} + 2 \sqrt{\frac{1}{m}} \sum (C_{i0} - C_{\text{сер}})^2, \quad (2.3)$$

де C_0 – проміжний коефіцієнт таксономії;

$C_{\text{сер}}$ – середня відстань між значеннями ознак та вектором-еталоном; C_{i0} – відстань між окремими значеннями ознак та вектором-еталоном;

m – загальна кількість років.

Сформований вектор-еталон за результатами розрахунків представлено на рис. 2.2.

Сформований вектор-еталон за результатами розрахунків представлено на рис. 2.2.

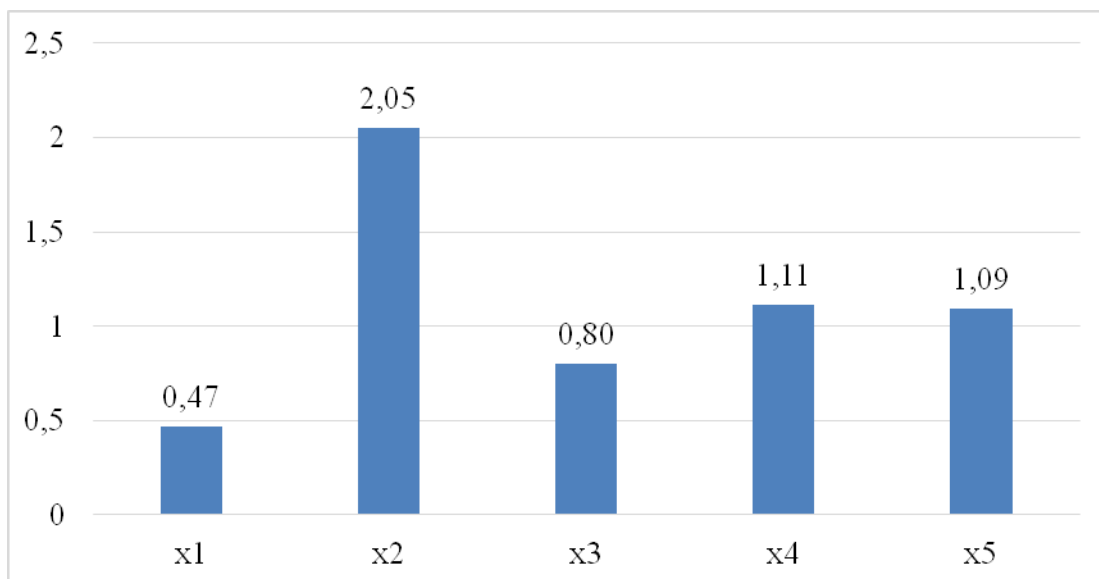


Рисунок 2.2 – Вектор-еталон за результатами розрахунків проміжного показника

Після обчислення наведених показників на основі стандартизованої матриці і вектора-еталона можна обчислити загальний коефіцієнт таксономії:

$$K_i = 1 - \frac{C_{io}}{C_0}, \quad (2.4)$$

де, K_i – коефіцієнт таксономії;

C_{io} – відстань між окремими значеннями ознак та вектором-еталоном;

C_0 – проміжний коефіцієнт таксономії.

Розрахований коефіцієнт таксономії дає можливість узагальнено охарактеризувати ефективність управління прибутковістю підприємства. Його динаміка наведена на рис. 2.7.

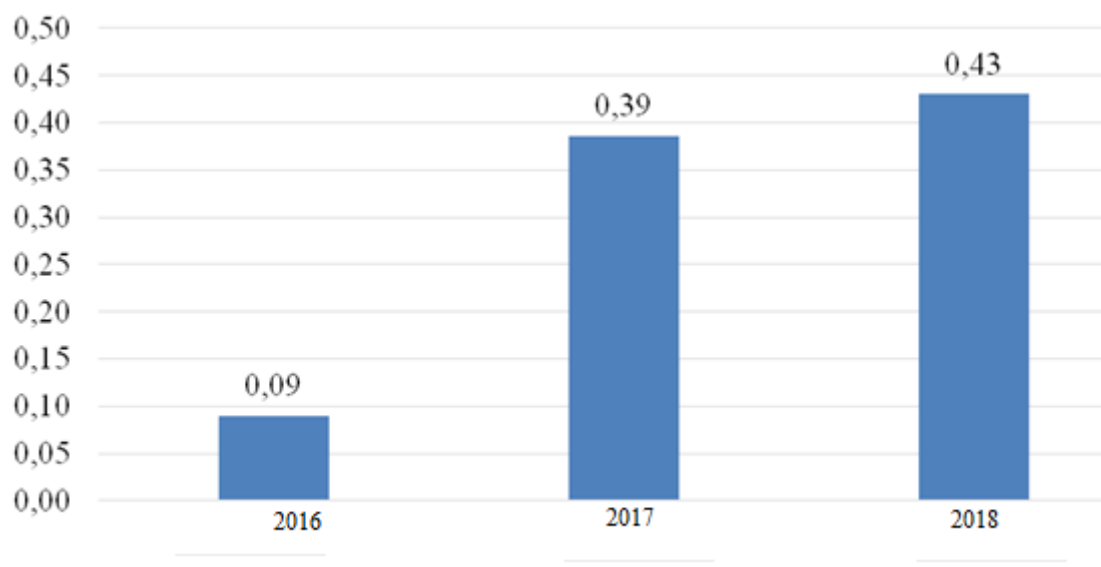


Рисунок 2.3 – Коефіцієнт таксономії для «Автодистриб'юшн Карго Партс» у 2016-2018 рр.

Таким чином, за результатами аналізу коефіцієнт таксономії змінювався у діапазоні від 0,09 до 0,43. Оскільки максимальне значення показника може бути 1, то найбільша ефективність у процесі управління прибутковістю спостерігається у 2018 році. Найнижча, відповідно – у 2016 році. Даний факт може бути пояснено за допомогою кількох причин.

Так, у 2016 році підприємство мало невеликий обсяг чистого прибутку, а також порівняно невисокий коефіцієнт незалежності. Ці фактори сприяли тому, що в 2016 році спостерігається найнижчий рівень ефективності управління прибутковістю. У 2017-2018 роках спостерігалися значні зміни у діяльності

компанії, а саме: значне зростання обсягів чистого прибутку, зміцнення коефіцієнта фінансової стійкості, а також зниження собівартості. Основну роль у цих процесах відіграє значне зниження собівартості продукції у 2018 році (майже в 4 рази порівняно із 2017 роком). Даний фактор став ключовим у процесі забезпечення найвищого рівня ефективності за останні роки.

Таким чином, доведено, що у процесі управління прибутковістю підприємства, вирішальними факторами є чистий прибуток та собівартість. Оптимізація цих показників дозволить «Автодистриб'юшн Карго Партс» удосконалити процес управління прибутковістю у довгостроковій перспективі.

Висновки до розділу II

Для розкриття теми дослідження було проведено аналіз показників ефективності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» - крупного дистриб'ютора запасних частин для вантажних автомобілів, причепів і напівпричепів, а також будівельної, сільськогосподарської та спеціальної техніки в Україні. З дня їх заснування підприємство прагне постійно вдосконалювати свій сервіс і якість надання послуг.

Аналіз динаміки активів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» протягом аналізованого періоду показав, що в цілому активи підприємства збільшились за рахунок збільшення запасів, оскільки протягом аналізованого періоду було відкрито шість нових складів, які необхідно було оснастити товарами, обладнанням та транспортом. Таким чином, змінилась і структура основних засобів.

Власний капітал підприємства має тенденцію до щорічного зростання: в 2017 році він збільшився на 23397 тис. грн в порівнянні з 2016 роком, та зріс у 2018 році на 17878,6 тис. грн. Таке зростання відбулося за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку в 2017 році на 23393,7 тис. грн. порівняно з 2016 роком, а у 2018 – на 17378,6 тис. грн. тобто підприємство має достатньо коштів для інвестування на розвиток виробництва. Таку зміну слід розглядати як позитивну, адже збільшилась частка коштів, яка направляється на розвиток

підприємства. Це говорить про те, що власники розглядають ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» як перспективний актив, тому прагнуть посилити фінансове становище компанії.

Аналіз основних фондів показав, що основні фонди підприємства достатньо зношені (58%), тому потребують відновлення. В 2018 р. Основні засоби було оновлені в 2018 році на 14 %, оскільки було придбано три автомобілі та обладнання для нових складів. Позитивною динамікою є збільшення показника фондівдачі протягом аналізованого періоду. Зростання показника відбулося за рахунок зміни структури основних фондів. Також позитивною динамікою є збільшення показників фондоозброєності.

Всі коефіцієнти оборотних активів підприємства збільшились протягом аналізованого періоду. Відповідно оборотність у днях знизилась. Такі зміни вказують на зростання ефективності використання майна підприємства, яке відбулось за рахунок скорочення тривалості обігу оборотного капіталу.

Аналіз показників фінансової стійкості показав, що підприємство незалежне від кредиторів у 2016 році на 29%, у 2017 на 36%, а у 2018 показник автономії майже наблизився до нормативного значення. Це свідчить про те, що у формуванні активів підприємства залучений капітал відіграє вже більшу роль. Коефіцієнт оборотності запасів у 2016 році – 3,35, що вище нормативного значення. Таке значення показника характеризує високу ефективність взаємодії служби закупівель і служби продажів. Але у 2017 році коефіцієнт знизився до 3,02, тобто запаси стали обертатися повільніше, це не є позитивною тенденцією.

Водночас зростає значення коефіцієнта маневреності власного капіталу. Це свідчить про те, що оборотний капітал у все більшій мірі формується за допомогою власного капіталу, що позитивно відображається на платоспроможності підприємства і є позитивним сигналом для можливих кредиторів.

Для оцінки платоспроможності підприємства були проаналізовані показники ліквідності. Коефіцієнт поточної ліквідності показав, що оборотних

активів достатньо для покриття поточних зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності протягом аналізованого періоду знаходиться нижче нормативного значення, та спостерігається зниження даного показника. Якщо положення підприємства стане критичним, то у 2018 році воно зможе погасити 42% поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом аналізованого періоду знаходиться в межах нормативного значення, але має тенденцію до спаду. Це свідчить про те, що зобов'язання підприємства збільшуються швидше ніж розширюються готівкові ресурси підприємства. Співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості нижче нормативного значення. Значне перевищення кредиторської заборгованості над кредиторською може у майбутньому погіршити стан підприємства. Аналіз рентабельності підприємства засвідчив високу рентабельність використання активів підприємства, проте деякі показники рентабельності потребують покращення.

Отже, ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» є ефективним підприємством, яке демонструє стійке зростання, розширення виробничих потужностей, проте показники платоспроможності та ліквідності потребують покращення.

Також був проведений таксономічний аналіз аналіз. Таким чином, за результатами аналізу коефіцієнт таксономії змінювався у діапазоні від 0,09 до 0,43. Оскільки максимальне значення показника може бути 1, то найбільша ефективність у процесі управління прибутковістю спостерігається у 2018 році. Найнижча, відповідно – у 2016 році. Даний факт може бути пояснено за допомогою кількох причин.

Так, у 2016 році підприємство мало невеликий обсяг чистого прибутку, а також порівняно невисокий коефіцієнт незалежності. Ці фактори сприяли тому, що в 2016 році спостерігається найнижчий рівень ефективності управління формування прибутковістю.

У 2017-2018 роках спостерігалися значні зміни у діяльності компанії, а саме: значне зростання обсягів чистого прибутку, зміцнення коефіцієнта

фінансової стійкості, а також зниження собівартості. Основну роль у цих процесах відіграє значне зниження собівартості продукції у 2018 році (майже в 4 рази порівняно із 2017 роком). Даний фактор став ключовим у процесі забезпечення найвищого рівня ефективності за останні роки.

Таким чином, доведено, що у процесі управління прибутковістю підприємства, вирішальними факторами є чистий прибуток та собівартість. Оптимізація цих показників дозволить «Автодистриб'юшн Карго Партс» удосконалити процес управління прибутковістю у довгостроковій перспективі.

Наступний етап проведеного дослідження присвячений обґрунтуванню заходів підвищення ефективності діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс».

РОЗДІЛ 3. Наукове обґрунтування напрямів удосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

3.1 Проблеми ефективної реалізації управління формування прибутку в сучасних умовах та шляхи їх вирішення.

В ході аналізу ефективності управління формування прибутку на ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» було виявлено, що на підприємстві достатньо зношені основні фонди, зростає кредиторська та дебіторська заборгованість, спостерігається зниження деяких показників ліквідності та платоспроможності. Дане підприємство також має проблеми в управлінні процесом формування прибутковості.

Таким чином, виходячи з вищесказаного, можна запропонувати наступні шляхи поліпшення фінансового стану та ефективності діяльності підприємства.

1. Спрямувати свої зусилля на збільшення ліквідності. Для цього необхідно направити зусилля на зменшення короткострокової заборгованості підприємства в першу чергу, на зниження величини короткострокових кредитів, а також на зменшення тієї частини кредиторської заборгованості.

2. Керівництву необхідно прийняти міри по нарощуванню власного капіталу, перш за все, по збільшенню прибутку, так як прибуток створить базу для самофінансування, буде служити джерелом погашення обов'язків підприємства перед кредиторами, та надасть можливість зменшити короткострокові зобов'язання.

3. Необхідно постійно контролювати і своєчасно виявляти недопустимі види дебіторської і кредиторської заборгованості, до яких в першу чергу відносяться: прострочена заборгованість постачальникам, прострочена заборгованість з оплати праці та по платежах до бюджету і позабюджетні фонди.

В аналізі джерел формування пасивів зазначалося, що кредиторська заборгованість становить 151830 тис. грн. Її погашення суттєво підвищить ефективність господарської діяльності підприємства. Тому третім заходом для

підвищення ефективності діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» пропонується погасити частину кредиторської заборгованості в сумі – 5347 тис. грн , за рахунок погашення 30% короткострокової дебіторської заборгованості в сумі 5347 тис грн. Тим самим підприємство зможе розраховатися з постачальниками та підрядниками. Для більш ефективного результату, потрібно прийняти в штат фахівця з управління дебіторською заборгованістю. Спеціаліст буде збирати дані про клієнтів в систему (базу даних). У цій системі буде розміщуватися інформація про контрагентів, що порушують умови оплати. Повинна бути створена система бальної оцінки надійності контрагента на підставі аналізу роботи з ним. Оцінка надійності контрагентів проводиться на підставі терміну роботи з клієнтом, обсягу продажів клієнта і обсягу простроченої заборгованості даного клієнта на кінець періоду. Ці обов'язки будуть внесені до посадової інструкції фахівця.

Для розв'язання проблеми прискорення погашення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємству доцільно впровадити *систему контролю над погашенням боргів*. Для цього доцільно скласти платіжний календар інкасації дебіторської заборгованості, який відображатиме терміни надходження грошових коштів, дозволить аналізувати виконання договорів та здійснювати контроль дебіторів, борг яких перевищує більше 3-х, 6-ти і 9-ти місяці, формувати адміністративні судові позови, а також запровадити гнучку систему цінових знижок систему заохочень для прискорення погашення означених заборгованостей.

Розглянемо кілька можливих варіантів знижок. Рівень банківського відсотка приймемо 22,5% річних в таблиці 3.1

Таблиця 3.1 – Система цінових знижок

Варіант	Розмір знижки, у %	Термін виплати заборгованості	Максимальна тривалість відстрочки	Ціна відмови від знижки, У %
Варіант 1	5	10	30	94,7
Варіант 2	3	15	30	74,2
Варіант 3	2	25	30	147

Джерело: розраховано автором.

Виходячи з цих міркувань, найкращим за всі інші можна вважати перші дві умови спонтанного фінансування:

Варіант 1. Знижка 5 / 10-30. Рівень банківського відсотка - 22,5% річних. Ціна відмови від знижки при цьому становить 94,7%. $(94,7\% - 22,5\%) = 72,2\%$. Тобто відмова від знижки в даному випадку обійдеться на 72,2 процентних пункту дорожче банківського кредиту.

Варіант 2. Знижка 3 / 15-30. Ціна відмови від знижки при цьому становить 74,2%. $(74,2\% - 22,5\%) = 51,7\%$. Тобто при такому розрахунку відмова від знижки обійдеться на 51,7 відсотків дорожче банківського кредиту.

Розрахуємо витрати, пов'язані з влаштуванням фахівця з управління дебіторською заборгованістю у табл 3.2

Таблиця 3.2. Витрати на влаштування фахівця з управління дебіторською заборгованістю

Показники	Вартість, грн
Витрати на придбання ОЗ	24200
Комп. та принтер	12000
Меблі	12200
Амортизація	4033,1
Заробітня плата	146400
Нарахування (22%)	32208
Всього:	178608

Джерело: розраховано автором.

Отже, вдосконалення структури управління буде коштувати підприємству 178608 грн.

Узагальнимо аналізовані дані реалізації даного заходу в таблиці 3.3

Таблиця 3.3- Витрати для реалізації погашення дебіторської заборгованості

Витрати	Сума, грн.
Витрати на влаштування фахівця з управління дебіторською заборгованістю	178608
Витрати , понесені внаслідок знижки	267350
витрати, пов'язані з організацією кредитування покупців	110280
Всього	556238

Джерело: розраховано автором.

Дані витрати цілком прийнятні, тому що результатом роботи даного співробітника має стати максимальне використання можливостей скорочення фінансового циклу й одержання додаткового доходу від тимчасово звільнених коштів за рахунок:

- скорочення суми дебіторської заборгованості. Використовуючи такі заходи по скороченню дебіторської заборгованості, як відстеження сальдо по кожному рахунку дебітора для того, щоб оперативно запобігти поставку продукції боржника, оцінка фінансового стану контрагентів, яким надається відстрочка платежу;

- скорочення періоду інкасації: за рахунок зниження суми дебіторської заборгованості;

Для того щоб робота фахівця з управління грошовими потоками була більш ефективною, необхідно, щоб він працював в комплексі з бухгалтерією і фінансово-економічним відділом.

Отже, розрахуємо економічну вигоду від запропонованих заходів, таких як: надання знижок і введення посади фахівця з управління дебіторською заборгованістю.

$$E_{\text{екон. еф.}} = 5347000 - 556238 = 4790762 \text{ грн.}$$

Таким чином, від запропонованих заходів щодо дебіторської заборгованості, економічний ефект ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» складе 4790462 грн.

4. Також ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» необхідно розробити внутрішню політику управління дебіторською заборгованістю. Необхідно активізувати роботу юридичної служби щодо стягнення простроченої частини заборгованості. Підвищити відповідальність за порушення платіжної дисципліни (як спосіб забезпечення своєчасних розрахунків).

5. Підприємству потрібно придбати більш універсальне обладнання, оскільки обладнання ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» зношене на 58 %. Так як воно розширює свою матеріально - технічну базу, то необхідно оновлення автопарку за рахунок нових транспортних засобів, які приносять

дохід, а не за рахунок проведення капітального ремонту колишніх в експлуатації транспортних засобів (так як витрати на ремонт можуть виявитися більше, ніж на покупку нових машин). Також пропонується придбати нові автомобілі, які витрачають меншу кількість пального.

6. Під час аналізу оборотності товарних запасів, спостерігалось зменшення даного показника. Тому необхідно вжити заходи, спрямовані на поліпшення управління товарними запасами і прискорення товарооборотності, тобто необхідне проведення інвентаризації товарних запасів з метою виявлення залежаних запасів, особливо на складах регіональних відділень та здійснити перерозподіл згідно з попитом.

7. Потрібно вдосконалити збутову діяльність підприємства, тобто брати участь у виставках та проводити свої виставки для просування брендів. Даний метод рекламної діяльності вимагає значних витрат для масштабу підприємства, проте дозволяє розширити клієнтську базу.

Для розширення збутової діяльності пропонується встановити баннери. Це збільшить виручку від реалізації на 10 % .

Доцільно поставити банери біля кожного складу. По Україні 30 складів, у Києві – 3склади. У столиці необхідно встановити по два біля складів. Тому необхідно розмістити 33 банери по Україні . Фірка, яка надає послуги з встановлення та виготовлення банерів , робить знижку 30%, якщо встановлювати більше 30 шт.

Витрати, що понесе підприємство для збільшення виручки від реалізації представлені у табл. 3.4

Таблиця 3.4- Витрати, що понесе підприємство для розширення збутової діяльності

Витрати	1 шт грн	33 шт грн
Вартість установки банеру	750	24750
Вартість розміщення банеру	1500	495000
Вартість банеру	1000	330000

Джерело: розраховано автором.

Порахуємо витрати на закупку та установку банерів з урахуванням знижки 30% :

$$(24750+495000)-30\% = 363825 \text{ грн}$$

Порахуємо витрати для впровадження даного заходу:

$$363825+330000= 693825 \text{ грн}$$

Отже, виручка від реалізації продукції збільшиться на 10% . Розрахунки представлені у табл. 3.5

Таблиця 3.5 – Вплив заходу з розширення ринку збуту

Виручка від реалізації до впровадження заходу, грн.	Виручка від реалізації до впровадження заходу, грн.	Абсолютне відхилення, грн.
599506000	659456600	59950600

8. Необхідно розвивати службу маркетингу, виявляти зміни на ринку, проаналізувати інформацію про замовлення та продажі, актуальність продукції, ємність ринку.

9. Також необхідно вжити заходи, спрямовані на зменшення транспортних витрат підприємства. Оскільки діяльність ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» спрямована також на збут продукції та доставку до кінцевого споживача, то важливо контролювати та зменшувати витрати на перевезення, щоб знизити собівартість і таким чином, збільшити прибуток. необхідно проводити заходи щодо зниження собівартості продукції, і особливу увагу слід приділити до постійних витрат.

10. Необхідно розширити ринок збуту та наблизити товарні запаси до клієнта за рахунок відкриття складів в нових регіонах. Використовувати в процесі реалізації продукції інформацію про найбільш сприятливі для реалізації регіони. Проведення подібних заходів дозволить значно знизити ціни на продукцію, так як будуть відсутні багаторазові націнки, таке зниження цін не може не позначитися на конкурентоспроможності продукції, що випускається.

Проаналізувавши всі запропоновані напрямки підвищення ефективності діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» доцільним є оновити

обладнання, оптимізувати транспортну логістику та зменшити кредиторську заборгованість, що дасть змогу знизити собівартість та збільшити обсяг реалізації. Застосування цих напрямів призведе до збільшення прибутку, оскільки ми зменшимо витрати. Тому їх аналіз та обґрунтування доцільності має місце в подальшому дослідженні.

3.2. Удосконалення системи управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» за рахунок організації бізнес-процесів.

ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» займається збутом запасних частин для грузових автомобілів, сільгосптехніки та шин для вантажних автомобілів. Оскільки підприємство займається збутом товару, то значна частка витрат припадає на транспортні витрати.

У Києві знаходиться центральний склад, основним завданням якого є прийняття імпорту товару, його зберігання та відвантаження клієнтських заказів по Києву та в регіональні відділення підприємства. Крім того, центральний склад формує переміщення товарних запасів по регіональним відділенням компанії згідно з попитом, визначеним аналітичним відділом. Для того, щоб підвищити високий рівень сервісу для споживачів, підприємство змушене забезпечити доставку товару клієнту або споживачеві, що вимагає мати достатній парк транспортних засобів. В силу специфічності товару, основний вид транспорту є вантажний фургон класу В (типу Fiat Doblo Cargo).

Для підвищення ефективності діяльності доцільно частково оновити автопарк за рахунок продажу автомобілів класу фургон В з пробігом вище 250 тис. км, основним паливом якого є бензин А-95, та закупити нові автомобілі, які працюють на газі, та вимагають менше витрат на обслуговування.

Основна причина використання газобалонного обладнання для автомобілів - більш низька вартість газового палива в порівнянні з бензином. Літр бензину А-95 коштує 29,5, а 1 літр газу коштує 11,5 грн.

Але крім фінансової сторони питання газобалонні автомобілі мають ще інші переваги. При використанні газобалонного обладнання для автомобілів, завдяки тому, що газ краще змішується з повітрям, двигун працює тихіше і м'якше, на деталях практично не утворюється нагар і кіптява, газ значно чистіше за своїм складом, ніж бензин. Він не засмічує масло, тому його потрібно міняти значно рідше. Це ж стосується і свічок. Автомобілі на зрідженому природному газі довше зберігають ресурси двигуна, а сама система менше схильна до амортизації. Завдяки цьому ремонт рухомих гумових частин можна здійснювати значно рідше, приблизно раз в п'ять років.

Таблиця 3.6– Порівняльна характеристика автомобілей

Автомобіль, (вид пального)	Вартість пального, грн./1 л	Норма витрат пального л на 100 км, л.	Витрати пального на 100 км, грн.	Витрати ТО та ремонт на 100 км, грн.	Вартість 1 км грн.	Витрати ТО та ремонт На 1 км, грн
Fiat Doblo Cargo, (A-95)	29,5	9	265,5	79,65	2,65	0,79
Renault Dokker, (газ)	11,5	11,6	133,4	40,02	1,33	0,4

Джерело: сформовано автором на основі даних техпаспорту та цін на пальне

Таким чином, придбання нових автомобілів надасть можливість зменшити витрати підприємства. Тому доцільно буде оновити автопарк, тим паче основні засоби підприємства зношені на 58%. Машини марки Fiat Doblo Cargo можна продати за залишковою вартістю, а отримані кошти додати до покупки нових автомобілів марки Renault Dokker.

ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» має свій автопарк, який складається з 72 машин. В рік одна машина витрачає 48120 тис. км на доставку товару у потрібні місця. Для підвищення ефективності підприємства пропонується оновити парк автомобілей на 30%. Потрібно продати 21 старий автомобіль та закупити нові. Для оновлення основних фондів потрібно закупити 21 автомобіль моделі Renault Dokker , які працюють на стислому газі та потребують менші витрати на ремонт. Ринкова вартість одного автомобіля 220000 грн. Витрати підприємства на оновлення рухомого складу становлять:

$$C_{\text{оновл.}} = 220000 * 21 = 4840000 \text{ грн.}$$

Зайву техніку передбачається продати, в зв'язку з чим було вивчено цінову пропозицію нової техніки. На основі отриманої інформації визначимо дохід від продажу старих автомобілей, витрати і чистий прибуток від реалізації автомобілів.

Суму отриманих коштів організація може використовувати для придбання нової техніки табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Витрати та доходи, отримані внаслідок проданих автомобілей

Показники	Вартість продажу 1 автомобіля, грн	Кількість проданих автомобілів, грн	Сума, грн
Дохід від продажу, грн.	127120	21	2669520
Витрати для реалізації продажу, грн.	4300	21	90300
Прибуток від продажу, грн	122820	21	2579220
Податок на прибуток, грн..	22107,6	21	464259,6
Чистий прибуток, грн	100712,4	21	2114960,4

Джерело: розраховано автором.

Отже, отриманого прибутку від продажу старих автомобілей не вистачає для того, щоб придбати нові автомобілі. Сума вкладень, яких не вистачає для придбання нових автомобілів складає:

$$4840000 - 2114960,4 = 2725039,6 \text{ грн}$$

Таким чином, для реалізації пропозиції можуть бути використанні також власні кошти підприємства.

Гарантійний термін служби нових автомобілей – 9 років, а щорічні витрати на реалізацію проекту складуть:

$$C_{\text{реал пр. за рік}} = \frac{4840000}{9} = 537777,7 \text{ грн./рік.}$$

Реалізація такого проекту підприємством щорічно становитиме 537777,7 гривень на рік.

Таблиця 3.8 – Прямі матеріальні ресурси собівартості транспортних послуг
ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс», грн. за 2018 рік

Показник	Витрати на 1 автомобіль, грн	Загальна сума витрат,(72 авт) грн
Витрати на ремонт старого рухомого складу, грн./од. рік	38014,8	2737065,6
Витрати на паливо-мастильні матеріали грн./од. рік	127518	9181296
Всього:	165532,8	11918361,5

Джерело: Розраховано автором

У реалізації запропонованих заходів витрати на технічне обслуговування та ремонт одного нового автомобіля за рік складе:

$$C_{\text{рем}} = 0,4 * 48120 = 19248 \text{ грн.}$$

Витрати на газ одного автомобіля за рік складе:

$$C_{\text{газ.}} = 1,33 * 48120 = 63999,6 \text{ грн.}$$

Отже, витрати на ремонт одного автомобіля зменшаться на 18766,8 грн ,а витрати на паливо-мастильні матеріали зменшиться на 63518,4 . грн.

Відповідно величина витрат на ремонт введених в експлуатацію автомобілей за рік складе:

$$C_{\text{рем}} = 19248 * 21 = 404208 \text{ грн.}$$

Таблиця 3.9 – Прямі матеріальні ресурси собівартості транспортних послуг одного автомобіля ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» до і після оптимізації.

Показник	До оптимізації, грн	Після оптимізації, грн	Економічний ефект грн
Витрати на ремонт старого рухомого складу, грн./од. рік	38014,8	19248	18766,8
Витрати на паливо-мастильні матеріали грн./од. рік	127518	63999,6	63518,4
Всього:	165532,8	83247,6	82285,2

Джерело: розраховано автором

Величина витрат на газ введених в експлуатацію автомобілей за рік складе:

$$C_{\text{газ.}} = 53200 * 21 = 1117200 \text{ грн}$$

Собівартість транспортних послуг після запропонованого заходу одного автомобіля складає :

$$C = 19248 + 63999,6 = 83247,6 \text{ грн}$$

Таким чином , економічний ефект від оновлення основних засобів рухомого складу склав :

$$E_{\text{екон. еф.}} = 3476188,8 - 1748166,6 - 537777,7 = 1190244,5 \text{ грн}$$

Оскільки було виявлено, що витрати значно впливають на собівартість продукції, а отже й на прибуток підприємства, то доцільно автоматизувати транспортні процеси за допомогою програмного забезпечення AXELOT: TMS

«AXELOT: TMS Управління транспортом і перевезеннями» є оригінальним програмним продуктом, для його роботи необхідна наявність встановленої платформи «1С: Підприємство 8.3» (8.3.7 і вище). Програмний продукт поставляється в двох варіантах: без додаткового захисту з повністю відкритим програмним кодом і з програмною захистом з фрагментами коду, що не підлягають зміні користувачем. Для роботи з Android-пристроєм водія використовується окремий нативний мобільний клієнт для Android, що входить в поставку.

Програмне забезпечення AXELOT: TMS дозволяє здійснювати управління транспортом і перевезеннями на основі трьох модулів автоматизації різних сфер транспортної логістики. Модулі можуть купуватися та впроваджуватися як окремо - для розв'язання певного набору завдань клієнта, так і разом – для комплексної автоматизації транспортного підприємства.

Модуль «Управління автотранспортом» призначений для обліку власного транспорту компанії, обліку витрат на ПММ, планування ремонту ТЗ.

Модуль «Управління перевезеннями» призначений для автоматизації процесу планування перевезення, формування рейсів доставки, а також контролю їх виконання:

- підсистема управління заявками;
- підсистема планування рейсів з підключенням картографічних сервісів;
- підсистема тарифікації перевезень;
- підсистема проведення тендерів на перевезення і вибору перевізників;
- підсистема обліку витрат;
- підсистема контролю та виконання рейсів.

Модуль «Android-клієнт для водіїв» призначений для контролю виконання перевезення в режимі реального часу з можливістю введення додаткової інформації про виконання заявки за допомогою мобільного пристрою. Доступний тільки при придбанні модуля «Супутниковий моніторинг».

Для реалізації другого напрямку пропонується придбати автоматизовану систему планування маршрутів AXELOT: TMS. Впровадження цього заходу зменшить транспортні витрати підприємства на 18 %. Для реалізації заходу необхідно придбати цю систему та підготувати логіста для того, щоб він навчився працювати за допомогою AXELOT: TMS.

Витрати, які понесе ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» на впровадження другого заходу представлені у таблиці 3.4

Таблиця 3.10 – Витрати для реалізації заходу придбання автоматизованої системи AXELOT: TMS

Найменування витрат	Сума, грн
Вартість ліцензії	91850
Курси для підготовки логіста	8600
Всього витрат	98650

Джерело: рнозраховано автором.

Отже, витрати підприємства до впровадження цього заходу будуть 11918361,5 грн. Водночас обчислимо транспортні витрати на рік до і після впровадження.

Упровадження «AXELOT: TMS Управління транспортом і перевезеннями» дозволило зменшити транспортні витрати на 18%. Розглянемо як зміняться витрати в таблиці 3.2

Таблиця 3.11 – транспортні витрати до і після впровадження «AXELOT: TMS Управління транспортом і перевезеннями»

Транспортні витрати до впровадження «AXELOT: TMS», грн.	Транспортні витрати після впровадження «AXELOT: TMS», грн.	Абсолютне відхилення, грн.
11918361,5	9773056,43	2075799,17

Джерело: розраховано автором.

3.3. Прогнозування тенденції зміни економічної ефективної діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» при реалізації запропонованих заходів.

Для підвищення ефективності управління формування прибутковості на ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» було запропоновано 4 напрямки покращення :

- зменшення дебіторської заборгованості шляхом надання знижки;
- розширення збутової діяльності за рахунок встановлення банерів по Україні;
- оновлення 30 % автопарку для зменшення витрат на збут.
- упровадження «AXELOT: TMS Управління транспортом і перевезеннями» для зменшення транспортних витрат.

Узагальнимо їх економічний ефект . Заміна транспорту дозволила здійснити економію від ремонту старого автопарку 1190244,5грн .При цьому витрати на придбання нових автомобілів склали 4840000 грн. Впровадження автоматизованої системи планування маршрутів AXELOT: TMS дозволила здійснити економію на транспортних витратах у розмірі 2145305 грн, а витрати склали 98650 грн. Внаслідок реалізації заходу, що пов'язаний з погашенням дебіторської заборгованості вдалося погасити кредиторську заборгованість у розмірі 5347000 грн, а витрати склали 556238 грн. Закупка банерів дозволила

збільшити виручку від реалізації на 59 9502 600 грн, а витрати на запровадження даного заходу складають 693825 грн. Економічні ефекти від заходів представлені у табл. 3.10

Таблиця 3.10- Економічні ефекти від запропонованих заходів

Заходи оптимізації	Економічні ефекти, грн
Заміна транспорту, грн.	1190244,5
придбання автоматизованої системи AXELOT: TMS, грн.	2046655,07
Захід для зменшення дебіторської заборгованості, грн.	4790762
	59256775
Всього, грн.	67284436,57

Джерело: розраховано автором.

Отже, після проведення заходів ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» отримало певні результати. Розглянемо їх в табл. 3.11

Таблиця 3.11 – Проектування фінансового результату впровадження пропонованих заходів з метою підвищення ефективності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс»

Показники	2018 рік, тис. грн	Проект, тис., грн	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Заходи, що впливають, тис. грн..
Чистий дохід від реалізації, тис.,грн	599506	672844,36	73338,36	+погашення дебіторської заборгованості + розширення збутової діяльності
Сукупні витрати, тис. грн.	-465794	-453094,92	-12699,08	+амортизація обладнання, + новий працівник, +придбання AXELOT: TMS. , - частина транспортних витрат. - встановлення банерів
Інші операційні доходи, тис. грн	6805	6805	0	
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	140517	226554,44	86037,44	
Інші фінансові витрати, тис. грн	17221	17221	0	
Інші витрати, тис. грн	8	8	0	

Продовження таблиці 3.11

Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	123507	209325,44	85818,44	
Податок на прибуток, тис. грн.	22231,1	37678,58	15447,48	
Чистий прибуток, тис. грн.	101275,7	171646,9	70371,2	

Джерело: розраховано автором.

Отже, як видно з таблиці 3.11, після впровадження запропонованих заходів підприємство отримає більший прибуток, збільшить дохід від реалізації та зменшить витрати підприємства. Це дозволить підвищити ефективність управління формування прибутковості господарської діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс».

Спрогнозуємо зміну показників рентабельності підприємства в табл.3.12

Таблиця 3.12 – Проектування рентабельності діяльності

Показник	2018 рік, тис.,грн	Проектний рік, тис. грн	Абсолютне відхилення, тис.грн	Відносне відхилення, У %
Основні засоби	8784	9325,733	541,7	6
Активи	226895	227436,7	541,7	0,2
Капітал	75065	74523,2	-541,8	-0,8
Виручка від реалізації	599506	672844,36	73338,36	11
Сукупні витрати	465794	453094,92	12699,1	3
Чистий прибуток	101275,7	171646,9	70370,3	41
Рентабельність активів	0,45	0,75	0,3	44
Рентабельність власного капіталу	1,35	2,3	0,95	42
Рентабельність продукції	1,29	2,55	1,26	50
Рентабельність діяльності	0,17	0,38	0,21	44

Джерело: розраховано автором.

За рахунок оновлення парку автомобілів , впровадження автоматизованої системи планування маршрутів AXELOT: TMS, погашення частини

дебіторської заборгованості змінюється структура балансу, розширення ринку збуту збільшуються фінансові результати та показники ефективності. Рентабельність активів збільшилась на 9%, рентабельність капіталу збільшилась на 10%, рентабельність продукції – на 4%, а рентабельність діяльності – на 8 %. Отже, запропоновані заходи є ефективними.

Висновки до розділу III

В ході аналізу діяльності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» було виявлено, що на підприємстві достатньо зношені основні фонди, зростає кредиторська та дебіторська заборгованість, спостерігається зниження деяких показників ліквідності та платоспроможності. Аналіз факторів впливу на формування чистого доходу показав, що найбільший вплив належать витратам на збут та собівартості продукції. Для підвищення ефективності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» доцільним є оновити обладнання, оптимізувати транспортну логістику та зменшити дебіторську заборгованість, що дасть змогу знизити собівартість та збільшити обсяг реалізації.

Для підвищення ефективності діяльності пропонується частково оновити автопарк за рахунок продажу автомобілів класу фургон В з пробігом вище 250 тис. км, основним паливом якого є бензин А-95, та закупити нові автомобілі, які працюють на газі, та вимагають менше витрат на обслуговування.

Основна причина використання газобалонного обладнання для автомобілів - більш низька вартість газового палива в порівнянні з бензином. Літр бензину А-95 коштує 29,5, а 1 літр газу коштує 11,5 грн. Таким чином, економічний ефект від оновлення основних засобів склав 1190244,5грн. Для реалізації другого напрямку пропонується придбати автоматизовану систему планування маршрутів AXELOT: TMS. Впровадження цього заходу зменшить транспортні витрати підприємства на 18 %. економічний ефект від впровадження другого заходу склав 2046655,07 грн. Для реалізації третього заходу пропонується погасити частину кредиторської заборгованості за

рахунок надання знижки. Від запропонованого заходу щодо дебіторської заборгованості, економічний ефект ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» складе 4790462 грн.

Закупка банерів дозволила збільшити виручку від реалізації на 59 9502 600 грн, а витрати на запровадження даного заходу складають 693825 грн.

Після впровадження запропонованих заходів чистий прибуток збільшиться на 70371,2 тис грн. Також збільшаться показники рентабельності. Таким чином підприємство підвищить ефективність управління формування прибутковості своєї діяльності та отримає прибуток, який можна реінвестувати у розвиток підприємства.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Магістерська дисертація присвячена вивченню проблематики управління процесом формування прибутковості підприємства. В роботі обґрунтовано теоретико-методичні положення та практичні рекомендації щодо удосконалення системи управління процесом формування прибутковості ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс».

В роботі визначено сутність поняття «прибуток, охарактеризовано сутність управління процесом формування прибутковості та основних методів щодо оцінки управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання. В розділі проаналізовано основні підходи до визначення поняття «прибуток». Визначено, що прибуток є **кінцевим фінансовим результатом** діяльності підприємства, що являє собою різницю між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Було визначено, що процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління. Також у роботі було визначено, що управління прибутковістю з точки зору системного підходу - це складна багаторівнева система.

Для оцінки ефективності управління прибутком доцільно використовувати показники рентабельності, що відображають рівень прибутковості бізнесу. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, ідентифікують остаточні результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення ефекту з готівкою і спожитими ресурсами.

Для розкриття теми дослідження було проведено аналіз показників ефективності ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» - крупного дистриб'ютора запасних частин для вантажних автомобілів, причепів і напівпричепів, а також будівельної, сільськогосподарської та спеціальної техніки в Україні. З дня їх заснування підприємство прагне постійно вдосконалювати свій сервіс і якість надання послуг.

Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» дозволив визначити, що досліджуване підприємство має незадовільний рівень фінансово-економічного стану. Дані висновки були зроблені в результаті розрахунку показників показників платоспроможності та ліквідності, показників фінансової стійкості та показників ділової активності.

У другому розділі був проведений аналіз управління формуванням прибутковості підприємства за допомогою коефіцієнтів рентабельності. Коефіцієнти рентабельності діяльності свідчать про підвищення рівня ефективності управління формування прибутковістю підприємства. Підприємство характеризується достатнім рівнем прибутковості від реалізації своєї продукції. Все більше коштів власники залишають компанії для інтенсифікації її діяльності.

В другому розділі було використано таксономічний аналіз. Відповідно до моделі, собівартість має прямий вплив на прибуток підприємства. Рекомендацією у такому випадку для підприємства є поступове, а не різке збільшення собівартості, та як наслідок, збільшення якості продукції, що призведе до збільшення обсягів виручки від реалізації. Це, у свою чергу, дозволить підприємству отримувати більший обсяг чистого прибутку та підвищити рентабельність в цілому;

В ході аналізу ефективності управління формування прибутку на ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» було виявлено, що на підприємстві достатньо зношені основні фонди, зростає кредиторська та дебіторська заборгованість, спостерігається зниження деяких показників ліквідності та платоспроможності. Дане підприємство також стикається з проблемами в управлінні процесом формування прибутковості. Саме тому у третьому розділі були запропоновані напрямки підвищення.

У третьому розділі для підвищення ефективності управління формування прибутковості на ТОВ «Автодистриб'юшн Карго Партс» було запропоновано 4 напрямки покращення :

- Зменшення дебіторської заборгованості шляхом надання знижки;

- Розширення збутової діяльності за рахунок встановлення банерів по Україні;
- Оновлення 30 % автопарку для зменшення витрат на збут.
- Упровадження «AXELOT: TMS Управління транспортом і перевезеннями» для зменшення транспортних витрат.

Узагальнимо їх економічний ефект . Заміна транспорту дозволила здійснити економію від ремонту старого автопарку 1190244,5грн .При цьому витрати на придбання нових автомобілів склали 4840000 грн. Впровадження автоматизованої системи планування маршрутів AXELOT: TMS дозволила здійснити економію на транспортних витратах у розмірі 2145305 грн, а витрати склали 98650 грн. Внаслідок реалізації заходу, що пов'язаний з погашенням дебіторської заборгованості вдалося погасити кредиторську заборгованість у розмірі 5347000 грн, а витрати склали 556238 грн. Закупка банерів дозволила збільшити виручку від реалізації на 59 9502 600 грн, а витрати на запровадження даного заходу складають 693825 грн. Після впровадження запропонованих заходів чистий прибуток збільшиться на 70371,2 тис грн. Також збільшаться показники рентабельності.

Таким чином підприємство підвищить ефективність управління формування прибутковістю своєї діяльності та отримає прибуток, який можна реінвестувати у розвиток підприємства.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Подольська В. О. Фінансовий аналіз / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 204 с.
2. Економіка сільського господарства: навч. посібник / Збарський В.К., Мацибора В.І., Чалий А.А. та ін. За ред. В.К Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2010. – 280 с.
3. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва сільськогосподарського підприємства: Монографія. – К.: ННЦ«ІАЕ», 2008. – 340 с.
4. Білик М.Д. Фінансовий аналіз / М. Д.Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
5. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 85 с.
6. Пасічник В.Г. Організація виробництва : [підручник] / В.Г. Пасічник. – К. : ЦНЛ, 2005. – 248 с.
7. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду / В.А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(155). – С. 115–117.
8. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
9. Семенов А.Г. Аналіз та вдосконалення оплати праці / А.Г. Семенов, А.І. Шарко // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 232–238.
10. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
11. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2004. – 365 с.
12. Бець М. П. Планування рентабельності виробництва / М. П. Бець. // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 40–45.
13. Білик М.Д. Фінансовий аналіз / М. Д.Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.

14. Фінансовий менеджмент / [А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Калач та ін.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 204 с.

15. Мартиненко В. П. Управління процесом формування прибутковості на підприємстві [Електронний ресурс] / В. П. Мартиненко, І. Л. Кушик // Електронне наукове видання факультету менеджменту та маркетингу НТУУ "КПІ" "Актуальні проблеми економіки і управління", випуск 11, 2017 року. URL <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102588/97664> [Наукометрична база: РІНЦ].

16. Мартиненко В. П. Управління рентабельністю сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / В. П. Мартиненко, І. Л. Кушик. // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2017. – №17. Режим доступу до статті: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017>.

17. Мартиненко В. П. Резерви вдосконалення управління процесом формування прибутковості на сільськогосподарському підприємстві [Електронний ресурс] / В. П. Мартиненко, І. Л. Кушик. // Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2017. – №20. – Режим доступу до статті: <http://global-national.in.ua/issue-20-2017>;

18. Мартиненко В. П. Оцінка управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання [Електронний ресурс] / В. П. Мартиненко, І. Л. Кушик. // Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». – 2018. – №17. – Режим доступу до статті: <http://www.market-infr.od.ua/uk/17-2018>.

19. Мартиненко В. П. Вплив чинників на управління процесом формування прибутковості підприємства / В. П. Мартиненко, І. Л. Кушик. // Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки Матеріали XV Міжнародної наук.-практ. конференції, м. Київ, 16 листопада 2016 р. – К.: НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського», 2017. – с. 196.

20. Мартиненко В. П. Особливість управління прибутковістю сільськогосподарського підприємства / В. П. Мартиненко, І.Л. Кушик //

Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління [Текст] матеріали XIII Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 18-19 квітня, 2017. – НТУУ «КПІ», 2017 – С. 46.

21. Мартиненко В. П. Фактори впливу на управління рентабельністю сільськогосподарських підприємств / В. П. Мартиненко, І. Л. Кушик. // Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки Матеріали XV Міжнародної наук.-практ. конференції, м. Київ, 22 листопада 2017 р. – К.: НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського», 2017. – с. 196.

22. Мартиненко В. П. Напрями вдосконалення управління процесом формування прибутковості на підприємстві / В. П. Мартиненко, І. Л. Кушик. // Актуальні проблеми економіки та менеджменту Матеріали III Міжнародної наук.-практ. конференції, м. Запоріжжя, 16-17 лютого 2018 р. – З.: Східноукраїнський інститут економіки та управління, 2018. – с. 49.

23. Бланк А.І. Управління прибутком підприємства / А.І. Бланк. – К.: Фінанси й статистика, 2005. – 456 с.

24. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни]. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. - 3-тє вид., виправл. і доп. - К. : Знання-Прес, 2009. - 299 с.

25. Онисько С.М. Фінанси підприємств [Текст]: підручник / С. М. Онисько, П. М. Марич. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Л. : Магнолія, 2010. – 367 с

26. Аранчій В.І. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посіб. / В. І. Аранчій. – К. : Вид. Дім "Професіонал", 2004. – 30 4с.

27. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О. С. Філімоненков. - К. : Ельга, 2002. - 360 с.

28. Дєєва Н. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Н.М. Дєєва, О.І. Дедіков – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.

29. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 28. – С. 125–132.

30. Приказюк О.В. Методика оцінки рентабельності підприємства / О.В. Приказюк // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 5 – С. 100-105.
31. Бець М.П. Планування рентабельності виробництва / Бець М.П. // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 40-45.
32. Ковальчук М. І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК [Текст] / М. І. Ковальчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 390 с.
33. Андрійчук В.Г. економіка аграрних підприємств: підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
34. Бабицька О.О. Ефективність управління прибутком сільськогосподарських підприємств / О.О. Бабицька // Облік і фінанси. – 2013. – № 2 (60). – С.118-122.
35. Лабенко О.М. Визначення основних факторів формування прибутку сільськогосподарських підприємств / О.М. Лабенко // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С.112-114.
36. Дем'яненко М.Я. Фінансові чинники формування доходів у сільському господарстві / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С.18-20.
37. Абдукаримов И. Т. Факторы, влияющие на результативные показатели хозяйственной деятельности предприятий, их классификация и методы оценки // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 12. С. 9–14.
38. Боднарчук А. В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу / А. В. Боднарчук // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 282–285.
39. Янковий О.Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: Монографія // За заг. ред. А.З. Підгорного. – Одеса: Атлант, 2012. – С. 125-143.
40. Полещук І.Ф. Особливості факторного аналізу прибутковості підприємства // Полещук І.Ф., Волощук Ю.В., Галкіна І.В. // [Електроний

ресурс]. – Режим доступу: – <http://intkonf.org/kpedn-poleschuk-if-voloschuk-yuvgalkina-iv-osoblivosti-faktornogo-analizu-pributkovosti-pidpriemstva>

41. Янковой А.Г. Синергетический эффект факторов рентабельности собственного капитала предприятия / А. Г. Янковой, Ю. А. Чернецкая // Вестник ВГУ. – 2014. – № 1. – С. 149–151.

42. Семенова О.М. Резерви підвищення рентабельності підприємства на основі факторного моделювання / О. М. Семенова, І. В. Середа // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1 (63). – С. 162-167.

43. Боднарчук А. В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу // Боднарчук А. В. // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 282- 285.

44. Долгих Т. С. Адаптация факторного анализа объема производства, затрат и прибыли для применения в управленческом учете хлебопекарны

45. Подольська В. О. Фінансовий аналіз / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 204 с.

46. Економіка сільського господарства: навч. посібник / Збарський В.К., Мацибора В.І., Чалий А.А. та ін. За ред. В.К Збарського і В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2010. – 280 с.

47. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 85 с.

48. Пасічник В.Г. Організація виробництва : [підручник] / В.Г. Пасічник. – К. : ЦНЛ, 2005. – 248 с.

49. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду / В.А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(155). – С. 115–117.

50. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.

51. Семенов А.Г. Аналіз та вдосконалення оплати праці / А.Г. Семенов, А.І. Шарко // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 232–238.

52. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія / М. Д. Білик, Т. О. Білик. – К: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.
53. Черевко Г. В. Економіка підприємства / Г. В. Черевко, Н. Ф. Горбонос, А. О. Павленчик. – К: Знання, 2010. – 463 с.
54. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. Навч. посіб. 2-ге вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 378 с.
55. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І.А. Бержанір, Ю.В. Улянич, Н.І. Гвоздєй // Вісник ХНДАУ. – 2015. – № 1. – С. 261–265.
56. Довбня С.Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації / С.Б. Довбня, О.Г. Пендик // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 94–97.
57. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку / О.А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 150–155.
58. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика / О.Я. Базилінська. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 398 с

ДОДАТКИ

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	52	60	60
первісна вартість	1001	197	226	226
накопичена амортизація	1002	145	166	166
Незавершені капітальні інвестиції	1005	184	28	28
Основні засоби:	1010	5929	8784	8784
первісна вартість	1011	15260	21166	21166
знос	1012	9331	12382	12382
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0

первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	6165	8872	8872
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	121167	154221	167221
Виробничі запаси	1101	55	105	105
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	0	0	0

Товари	1104	121112	154116	347968
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	18776	26715	38609
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	360	763	10763
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	844	844
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	-	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11801	5451	5451
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	30505	29427	9427
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	30184	24224	4224
Витрати майбутніх періодів	1170	248	327	327
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0

у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	306	275	275
Усього за розділом II	1195	183163	218023	412925
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	179328	226895	421797

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17500	18000	15390
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	3000	3000	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0

Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	75	75	75
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	39611	56990	114312
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	60186	75065	129887
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	3	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0

резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	24879	36379	119201
за розрахунками з бюджетом	1620	8814	238	238
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	267	267
за розрахунками з оплати праці	1630	0	0	0

за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	17346	21173	34756
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	428	733	733
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	77675	93040	135705
Усього за розділом III	1695	129142	151830	291891
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	189328	226895	421797

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	599506	474888
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(410025)	(313947)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	189481	160941
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	6805	5571

Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(7229)	(7401)
Витрати на збут	2150	(34196)	(29119)
Інші операційні витрати	2180	(14344)	(15458)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	140517	114534
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	177	67
Інші доходи	2240	17	51
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(17221)	(17495)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(8)	(0)

Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	123507	97157
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	22231,3	17491
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	101275,7	79666
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	(0)

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	60
первісна вартість	1001	0	0	226
накопичена амортизація	1002	0	0	0

Незавершені капітальні інвестиції	1005	40,7	183,8	0
Основні засоби:	1010	6154,4	5980,5	0
первісна вартість	1011	13004,1	15457,0	183,8
знос	1012	6849,7	9476	5980,5
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	15457,0
первісна вартість	1016	0	0	9476
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065	0	0	0

фондах				
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	6165	6164,5	6164,5
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	88647,5	121167,3	121167,3
Виробничі запаси	1101	143	55,1	55,1
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	88504,5	121112,2	121112,2
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	13171,1	18775,4	18775,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	6271,2	359,8	359,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	4950,5	-	-
з нарахованих доходів	1140	0	0	0

із внутрішніх розрахунків	1145	-	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8950,6	11801,4	11801,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	30750	30505	10505
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	28755	30184	10184
Витрати майбутніх періодів	1170	134,5	248,2	248,2
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	175,5	306,2	306,2
Усього за розділом II	1195	148100,8	183163,3	163163,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	154295,9	189327,6	169327,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17500	17500	500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	3000	3000	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	75	75	75
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12837,3	39611,4	39611,4
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	15412,3	57186,4	40186,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0

Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	3	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				

Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	33984,1	28306,1	24878,7
за розрахунками з бюджетом	1620	1402,4	8813,9	8813,9
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	8813,9	8813,9
за розрахунками зі страхування	1625	0,3	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	15,8	0	0
за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	17346	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	85100,5	95021,1	95021,1
Усього за розділом III	1695	120503,1	132141,2	128713,7

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	154295,9	189327,6	169327,6

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	474887,6	350734,1
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(313946,9)	(230577,5)

Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	160941	120156,6
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	5571	2059,4
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(7404)	(13444,7)
Витрати на збут	2150	(29119)	(33658)
Інші операційні витрати	2180	(15458)	(19202)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	114534	58908,3

Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	67	67
Інші доходи	2240	51	81,9
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(17495)	(9763)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	97157	49226
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	17491	5036,5
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	79666	44189,8
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	(0)

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	17,1	40,7	40,7
Основні засоби:	1010	7017,9	6154,4	0
первісна вартість	1011	11439,4	13004,1	183,8
знос	1012	4421,5	6849,7	5980,5
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0

накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	6154,4
Усього за розділом I	1095	7035,0	6165	13004,1
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	109466,8	88647,5	0
Виробничі запаси	1101	108,4	143	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	109358,4	88504,5	0
Товари	1104	0	0	0

Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	15890	13171,1	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	4884,8	6271,2	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	4882,7	4950,5	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1255,1	8950,6	8950,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	30464,1	30750	10750
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	26925	28755	8755
Витрати майбутніх періодів	1170	295,0	134,5	134,5
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				

резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	8082,8	175,5	175,5
Усього за розділом II	1195	164539,2	148100,8	128100,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	171574,2	154295,9	134295,9

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	17500	17500	500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	3000	3000	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0

Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	75	75	75
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	49567,2	16217,7	12837,3
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	70142,2	33792,7	13412,3
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	3	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0

резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	23992,1	33984,1	33984,1
за розрахунками з бюджетом	1620	286,3	1402,4	1402,4
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0,3	0,3
за розрахунками з оплати праці	1630	0	15,8	15,8

за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	-
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	77153,6	85100,5	85100,5
Усього за розділом III	1695	101432,0	120503,1	120503,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	171574,2	154295,9	134295,9

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	350734,1	298615,8
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(230577,5)	(224617,9)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	120156,6	73997,9
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	2059,4	2010,9

Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(13444,7)	(7260,3)
Витрати на збут	2150	(33658)	(19948,1)
Інші операційні витрати	2180	(19202)	(11021)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	58908,3	37779,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	67	2
Інші доходи	2240	81,9	78,6
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(9763)	(12182,9)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)

Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	49226	25675,1
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5036,5	1295,8
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	44189,8	24379,3
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

